

**ANALISIS PENETAPAN MARGIN ATAS PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH
(Studi Pada BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar)**



SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam**

Oleh

**YUDHISTIRA RANGGA FEBRA
NPM. 1451020141**

Program Studi : Perbankan Syari'ah

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
1440H/2018M**

**ANALISIS PENETAPAN MARGIN ATAS PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH
(Studi Pada BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar)**

Skripsi
**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam**



Program Studi : Perbankan Syariah

Pembimbing I: Madnasir, S.E, M.Si
Pembimbing II : Okta Supriyaningsih, S.E., M.E.Sy

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
1440H/2018M**

ABSTRAK

ANALISI PENETAPAN MARGIN ATAS PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH STUDI PADA BMT ASSYAFI'YAH KC KARANG ANYAR

Oleh

Yudhistira Rangga Febra

Seiring dengan perkembangan zaman dan semakin meningkatnya persaingan antar lembaga keuangan non bank syariah sejenis BMT dalam mengambil hati masyarakat, salah satunya dengan cara menetapkan besaran nilai margin pada pembiayaan. Dalam menetapkan besaran nilai margin merupakan aspek yang sangat penting karena akan mempengaruhi terhadap harga jual produk dan sangat menentukan terhadap laku atau tidaknya suatu produk yang ditawarkan.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan margin produk murabahah yang berdampak terhadap keputusan nasabah, serta bagaimana penetapan margin produk murabahah di BMT Assyafi'iyah Kantor Cabang Karang Anyar dalam perspektif Ekonomi Islam. Adapun tujuan penelitian ini adalah ingin mengetahui faktor yang mempengaruhi penetapan margin terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan akad murabahah, untuk mengetahui bagaimana strategi penetapan margin produk murabahah di BMT Assyafi'iyah Kantor Cabang Karang Anyar dalam perspektif Ekonomi Islam.

Penelitian ini dilakukan pada BMT Assyafi'iyah Kantor Cabang Karang Anyar Lampung Selatan, jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dan menggunakan metode kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dokumentasi dan angket.

Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar dalam menetapkan nilai margin sebesar 2,5% (angsuran) dan 4% (jatuh tempo) menggunakan formula *Overhead Cost*, Ekspektasi Bagi Hasil, Laba yang diinginkan dan Tingkat Resiko Pembiayaan. Nilai margin yang ditetapkan dapat berubah setiap saat sesuai dengan kebijakan yang diterapkan oleh pihak lembaga. Kemudian dalam menetapkan margin BMT Assyafi'iyah telah sah dalam islam karena telah sesuai dengan cara berdagang Rasulullah yang didalamnya mengambil keuntungan yang wajar, tidak saling menzolimi dan menerapkan nilai-nilai dasar syariah yaitu keadilan (*Adl*), Tanggung Jawab (*Khilafah*) dan jaminan (*Takaful*) atau tolong menolong.

Kata kunci : Penetapan margin, Murabahah, Keputusan Nasabah



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Letkol H. Endro Soeratin Sukarame, Bandar Lampung Telp. (0721) 704030

PERSETUJUAN

**Judul Skripsi : Analisis Penetapan Margin Atas Produk
Pembiayaan Murabahah Terhadap Keputusan
Nasabah (Studi Pada BMT Assyafi'iyah KC
Karang Anyar)**

Nama Mahasiswa : Yudhistira Rangga Febra
NPM : 1451020141
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

**Untuk di Munaqasahkan dan dipertahankan dalam sidang Munaqasah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung**

Pembimbing I

Pembimbing II

Madnasir, S.E., M.S.I

Okta Supriyaningsih, S.E., M.E.Sv

NIP.197504242002121001

NIP.

Mengetahui

Ketua Jurusan Perbankan Syariah

Ahmad Habibi, S.E., M.E

NIP.197905142003121003



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat Jl. Let. Kol. Endro Soeratin Sukarame, Bandar Lampung 35131 Telpn/Faks. (0721)704030

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **ANALISIS PENETAPAN MARGIN ATAS PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH** (Studi Pada BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar) disusun oleh: **Yudhistira**

Rangga Febra NPM: 1451020141, Jurusan: **Perbankan Syariah** telah diujikan dalam sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung pada Hari/Tanggal: **Selasa, 04 September 2018**

TIM MUNAQOSAH

Ketua Sidang : Ahmad Habibi, S.E. M.E

Sekretaris Sidang : Diah Mukminatul Hasyimi, M.E.Sy

Penguji I : A. Zuliansyah, M.M

Penguji II : Madnasir, M.S.I

Dekan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Moh. Bahrudin, M.Ag

NIP. 195808241989031003



MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُمْ مُّؤْمِنِينَ ﴿٢٧٨﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa Riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman”. (Q.S Al-Baqarah : 278)¹



¹ *Qur'an Tajwid Dilengkapi Terjemah*, (Jakarta: Maghfiroh Pustaka, 2006), h. 47

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan dan saya dedikasikan sebagai bentuk ungkapan rasa syukur dan terimakasih saya yang mendalam kepada:

1. Kedua orang tua Ibu Wagini dan Bapak Memen Suhendi tercinta, yang selalu memberi dukungan semangat, materil, serta doa sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
2. Adikku tercinta Berliana Puspan Injannah.
3. Seluruh keluarga besarku yang selalu memberikan dorongan moril maupun materil.
4. Sahabat-sahabat ku tercinta.
5. Keluarga besar Perbankan Syariah kelas G dan Teman-teman seperjuangan di Perbankan Syari'ah angkatan 2014.
6. Almamaterku tercinta Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan Lampung.



RIWAYAH HIDUP

Penulis mempunyai nama lengkap Yudhistira Rangga Febra, putra sukung dari pasangan Bapak Memen Suhendi dan Ibu Wagini yang lahir di Desa Tanjung Baru, Kecamatan Bukitkemuning, Kabupaten Lampung Utara pada tanggal 07 Februari 1997. Penulis mempunyai adik perempuan yang bernama Berliana Puspa Injannah.

Penulis mengawali pendidikan di Taman Kanak-kanak (TK) PGRI Tanjung Baru Kecamatan Bukitkemuning Kabupaten Lampung Utara pada tahun 2002. Kemudian melanjutkan pendidikan Sekolah Dasar (SD) Negeri 2 Tanjung Baru selesai pada tahun 2008. Setelah itu, penulis melanjutkan pendidikan menengah pertama di SMP Negeri 2 Bukitkemuning selesai pada tahun 2011. Kemudian melanjutkan pendidikan menengah atas di SMA Negeri 1 Bukitkemuning selesai tahun 2014. Pada tahun yang sama, penulis melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi, yaitu pada Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan Lampung, mengambil Progran Studi Perbankan Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

KATA PENGANTAR

Rasa syukur yang tak terhingga kepada Dzat Yang Maha Agung, Penulis panjatkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan segala karunia dan nikmat-Nya, kesehatan jasmani dan rohani, serta kekuatan lahir dan batin. Sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Penetapan Margin Atas Produk Pembiayaan Murabahah Terhadap Keputusan Nasabah (Studi Pada Bank Syariah KC Karang Anyar)”. Sebagai syarat akhir untuk mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S1) pada Program Studi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan Lampung.

Shalawat teriring salam tak lupa penulis haturkan kepada suri tauladan umat islam, baginda Nabi Muhammad SAW, beserta para keluarganya, sahabat dan para pengikutnya yang telah memberikan tuntunan menuju jalan yang terang (ilmu pengetahuan) dengan akhlak yang mulia.

Dalam penyusunan Skripsi ini penulis menyadari bahwa tidak dapat terselesaikan tanpa bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Moh. Bahrudin, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan Lampung.
2. Bapak Ahmad Habibi, S.E.,M.E, Ketua Program Studi Perbankan Syariah
3. Bapak Madnasir, S.E., M.Si selaku pembimbing I yang telah memberikan perhatian, bimbingan, arahan dan masukan yang berarti selama penulisan skripsi ini.

4. Ibu Okta Supriyaningsih, S.E., M.E.Sy selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan, usulan perbaikan sehingga Skripsi ini dapat diselesaikan.
5. Bapak Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (UIN) Raden Intan Lampung yang dengan penuh pengabdian telah memberikan Ilmu pengetahuan pada penulis selama di bangku kuliah.
6. Kepada seluruh staff akademik dan pegawai perpustakaan yang memberikan pelayanan yang baik dalam mendapatkan informasi dan sumber referensi, data dan lain-lain.
7. Kepada pimpinan BMT cabang Karang Anyar Bapak Sopiyan dan seluruh karyawan Mas Beni Ridwan, Mbak Ria Radona, Mbak Puput Pujiati dan Mas Amirudin Hasan.
8. Kepada Sahabat-sahabat ku Rizki Restu Saputera, Adi Akbar, dan semua yang terkasih yang telah membuat semangat sampai sekarang ini.
9. Teman-teman angkatan 2014 program studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (UIN) Raden Intan Lampung.
10. Teman-teman KKN Kelompok 58 tahun 2017 di desa Batuliman Indah, Kecamatan Candipuro, Kabupaten Lampung Selatan, Riyan, Irwan, Alba, Dwi, Astrid, Dedeh, Novi, Martin, Fina, Retno dan Nita.
11. Keluarga besar Abah Qomar Boarding House, Agung Prasetyo, Amri Wahyudi, Hanafi, Riski Kurniawan, Maulana, dan Ilham
12. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, namun telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini

Penulis Menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, hal itu tidak lain disebabkan karena keterbatasan kemampuan dan waktu. Untuk itu kiranya pembaca dapat memberikan masukan dan saran-saran guna melengkapi tulisan ini.

Akhirnya atas jasa dan bantuan semua pihak, baik berupa pemikiran dan lain sebagainya. penulis hanya bisa membalas dengan doa. Dan semoga Allah SWT membalasnya dengan imbalan pahala yang berlipat ganda dan menjadikan sebagai amal jariyah yang tidak pernah surut mengalir pahalanya, dan mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat dan berkah bagi penulis dan semua pihak. Aamiin



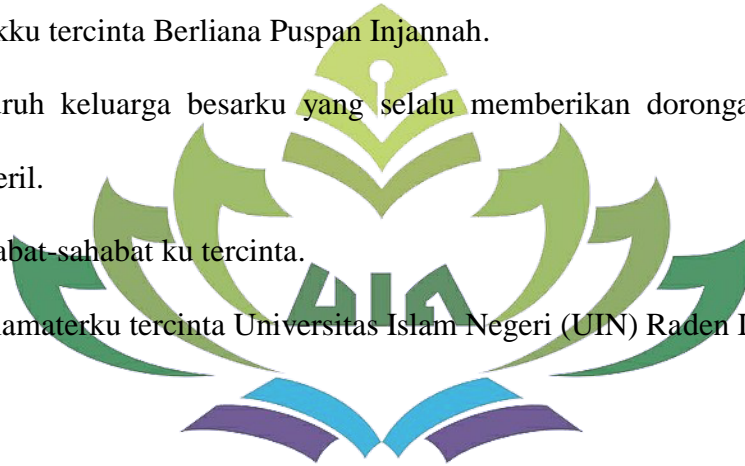
Bandar Lampung, 29 Juni 2018
Penulis

Yudhistira Ranga Febra
NPM 1451020141

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan dan saya dedikasikan sebagai bentuk ungkapan rasa syukur dan terimakasih saya yang mendalam kepada:

1. Kedua orang tua IbuWagini dan Bapak Memen Suhendi tercinta, yang selalu memberi dukungan semangat, materil, serta doa sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
2. Adikku tercinta Berliana Puspan Injannah.
3. Seluruh keluarga besarku yang selalu memberikan dorongan moril maupun materil.
4. Sahabat-sahabat ku tercinta.
5. Almamaterku tercinta Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan Lampung.



RIWAYAT HIDUP

Penulis mempunyai nama lengkap Yudhistira Rangga Febra, putra sukung dari pasangan Bapak Memen Suhendi dan Ibu Wagini yang lahir di Desa Tanjung Baru, Kecamatan Bukitkemuning, Kabupaten Lampung Utara pada tanggal 07 Februari 1997. Penulis mempunyai adik perempuan yang bernama Berliana Puspa Injannah.

Penulis mengawali pendidikan di Taman Kanak-kanak (TK) PGRI Tanjung Baru Kecamatan Bukitkemuning Kabupaten Lampung Utara pada tahun 2002. Kemudian melanjutkan pendidikan Sekolah Dasar (SD) Negeri 2 Tanjung Baru selesai pada tahun 2008. Setelah itu, penulis melanjutkan pendidikan menengah pertama di SMP Negeri 2 Bukitkemuning selesai pada tahun 2011. Kemudian melanjutkan pendidikan menengah atas di SMA Negeri 1 Bukitkemuning selesai tahun 2014. Pada tahun yang sama, penulis melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi, yaitu pada Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan Lampung, mengambil Progran Studi Perbankan Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

KATA PENGANTAR

Rasa syukur yang tak terhingga kepada Dzat Yang Maha Agung, Penulis panjatkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan segala karunia dan nikmat-Nya, kesehatan jasmani dan rohani, serta kekuatan lahir dan batin. Sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul “Analisis Penetapan Margin Atas Produk Pembiayaan Murabahah Terhadap Keputusan Nasabah (Studi Pada Bank Syariah KC Karang Anyar)”. Sebagai syarat akhir untuk mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S1) pada Program Studi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan Lampung.

Shalawat teriring salam tak lupa penulis haturkan kepada suri tauladan umat islam, baginda Nabi Muhammad SAW, beserta para keluarganya, sahabat dan para pengikutnya yang telah memberikan tuntunan menuju jalan yang terang (dengan akhlak yang mulia).

Dalam penyusunan Skripsi ini penulis menyadari bahwa tidak dapat terselesaikan tanpa bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. Moh. Bahrudin, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Intan Lampung.
2. Bapak Ahmad Habibi, S.E.,M.E, Ketua Program Studi Perbankan Syariah

3. Bapak Madnasir, S.E., M.S.I selaku pembimbing I yang telah memberikan perhatian, bimbingan, arahan dan masukan yang berarti selama penulisan skripsi ini.
4. Ibu Okta Supriyaningsih, S.E., M.E.Sy selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, arahan, usulan perbaikan sehingga Skripsi ini dapat diselesaikan.
5. Bapak Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (UIN) Raden Intan Lampung yang dengan penuh pengabdian telah memberikan Ilmu pengetahuan pada penulis selama di bangku kuliah.
6. Kepada seluruh staff akademik dan pegawai perpustakaan yang memberikan pelayanan yang baik dalam mendapatkan informasi dan sumber refrensi, data dan lain-lain.
7. Kepada pimpinan BMT cabang Karang Anyar Bapak Sopiyan dan seluruh karyawan Mas Beni Ridwan, Mbak Ria Radona, Mbak Puput Pujiati dan Mas Amirudin Hasan.
8. Kepada Sahabat-sahabat ku Rizki Restu Saputera, Adi Akbar, Fauzi Aji Apriadi Recha Yufiranata dan semua yang terkasih yang telah membuat semangat sampai sekarang ini.
9. Teman-teman angkatan 2014 program studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomimi dan Bisnis Islam (UIN) Raden Intan Lampung.

10. Teman-teman KKN Kelompok 58 tahun 2017 di desa Batuliman Indah, Kecamatan Candipuro, Kabupaten Lampung Selatan, Riyan, Irwan, Alba, Dwi, Astrid, Novi, Martin, Fina, Retno dan Nita.
11. Keluarga besar Kosan Abah Qomar, Agung Prasetyo, Amri Wahyudi, Hanafi, Riski Kurniawan, Maulana, dan Ilham
12. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, namun telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini

Penulis Menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, hal itu tidak lain disebabkan karena keterbatasan kemampuan dan waktu. Untuk itu kiranya pembaca dapat memberikan masukan dan saran-saran guna melengkapi tulisan ini.

Akhirnya atas jasa dan bantuan semua pihak, baik berupa pemikiran dan lain sebagainya. penulis hanya bisa membalas dengan doa. Dan semoga Allah SWT membalasnya dengan imbalan pahala yang berlipat ganda dan menjadikan sebagai amal jariyah yang tidak pernah surut mengalir pahalanya, dan mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat dan berkah bagi penulis dan semua pihak. Aamiin

Bandar Lampung, 29 Juni 2018

Penulis

Yudhistira Rangga Febra
NPM 1451020141

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
RIWAYAT HIDUP	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv

BAB I PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul	2
C. Latar Belakang Masalah	3
D. Rumusan Masalah	10
E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	10
F. Metode Penelitian	11
G. Kerangka Teori	18
H. Tinjauan Pustaka	20

BAB II LANDASAN TEORI

A. Konsep Penetapan Margin Keuntungan Pembiayaan <i>Murabahah</i>	
1. Pengertian Margin Keuntungan	22
2. Refrensi Margin Keuntungan	23
3. Persyaratan Untuk Perhitungan Margin Keuntungan	26
4. Pengakuan Angsuran Harga Jual	26
5. Rumus Margin Keuntungan	28
B. Konsep Umum Pembiayaan	
1. Pengertian Pembiayaan	30
2. Fungsi Pembiayaan	31
3. Jenis-jenis Pembiayaan	33
4. Tujuan Pembiayaan	34
C. Konsep Umum <i>Murabahah</i>	
1. Pengertian <i>Murabahah</i>	36
2. Landasan Syariah <i>Murabahah</i>	37
3. Rukun <i>Murabahah</i>	38
4. Jenis-jenis <i>Murabahah</i>	41

5. Manfaat <i>Murabahah</i> -----	46
6. Alur dan Skema <i>Murabahah</i> -----	42
D. Konsep Umum Keputusan	
1. Pengertian Keputusan -----	44
2. Faktor Perilaku Konsumen Dalam Pengambilan Keputusan ----	46
3. Dasar Pertimbangan Dalam Pengambilan Keputusan -----	48
4. Tipe-tipe Keputusan Konsumen -----	50
5. Proses-proses Pengambilan Keputusan -----	51

BAB III HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar	
1. Sejarah Berdirinya BMT Assyafi'iyah -----	54
2. Visi dan Misi BMT Assyafi'iyah -----	58
3. Struktur Kepengurusan BMT Assyafi'iyah-----	59
4. Lokasi BMT Assyafi'iyah-----	60
5. Produk-produk BMT Assyafi'iyah -----	61
B. Karakteristik Responden	
1. Usia Responden -----	65
2. Jenis kelamin -----	66
3. Jenis Pekerjaan -----	67
C. Karakteristik Jawaban Responden	
1. Hasil Pertanyaan Mengenai Pembiayaan <i>Murabahah</i> -----	68
2. Hasil Pertanyaan Tentang Keputusan Pembiayaan -----	72
D. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Margin Produk <i>Murabahah</i> Yang Berdampak Terhadap Keputusan Nasabah di BMT Assyafi'iyah Karang Anyar -----	77
E. Prosedur Penetapan Margin Produk <i>Murabahah</i> di BMT Assyafi'iyah Karang Anyar Dalam Perspektif Ekonomi Islam -----	80

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Margin Produk <i>Murabahah</i> Yang Berdampak Terhadap Keputusan Nasabah pada BMT Assyafi'iyah Kantor Cabang Karang Anyar -----	82
B. Analisis Penetapan Margin Atas Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> di BMT Assyafi'iyah Kantor Cabang Karang Anyar -----	86

BAB V Kesimpulan dan Saran

A. Kesimpulan -----	93
B. Saran -----	94

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Tingkat Margin yang di Tentukan Tahun 2017	9
Tabel 1.2 Jumlah Pembiayaan Tahun 2017	9
Tabel 2.1 Rumus Margin Keuntungan Menurun	29
Tabel 2.2 Rumus Margin Keuntungan Rata-rata	29
Tabel 2.3 Rumus Margin Keuntungan Angsuran Rata-rata	29
Tabel 2.4 Rumus Margin Keuntungan Angsuran Flat	30
Tabel 3.1 Perbandingan Jangka Waktu dan Tingkat Bagi Hasil	64
Tabel 3.2 Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Usia.....	67
Tabel 3.3 Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	68
Tabel 3.4 Jenis Pekerjaan yang Memperoleh Pembiayaan Murabahah	69
Tabel 3.5 Jawaban Responden Pembiayaan Murabahah	70
Tabel 3.6 Jawaban Responden Keputusan Pembiayaan	76



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Skema Alur Pembiayaan Murabahah.....	45
Gambar 3.1 Struktur BMT Assyafi'iyah.....	61



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Izin Permohonan Riset Di BMT Assyafi'iyah
- Lampiran 2 Surat Balasan Izin Riset BMT Assyafi'iyah
- Lampiran 3 Formulir Konsultasi Skripsi
- Lampiran 4 Berita Acara seminar Proposal Skripsi
- Lampiran 5 Berita Acara Sidang Munaqosyah
- Lampiran 6 Surat Pernyataan Orisinilitas
- Lampiran 7 Panduan Wawancara
- Lampiran 8 Kuisisioner
- Lampiran 9 Formulir Permohonan Menjadi Anggota BMT Assyafi'iyah
- Lampiran 10 Formulir Permohonan Pembiayaan di BMT Assyafi'iyah
- Lampiran 11 Gambar Penyebaran Angket Kepada Anggota BMT Assyafi'iyah
- Lampiran 12 Gambar Wawancara Kepada Bapak Beni Ridawan selaku Funding Officer
- Lampiran 13 Surat Penyelesaian Penelitian



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Skripsi ini berjudul **Analisis Penetapan Margin Atas Produk Pembiayaan Murabahah Terhadap Keputusan Nasabah (Studi Kasus BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar)**. Untuk Menghindari kesalahpahaman dalam memahami judul skripsi ini maka terlebih dahulu penulis akan menguraikan beberapa istilah penting dari judul tersebut.

Adapun istilah-istilah tersebut adalah :

1. **Analisis** adalah penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan atas bagian itu sendiri serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.¹
2. **Penetapan margin** adalah penetapan keuntungan persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian , maka jumlah hari dalam setahun 360 hari, perhitungan margin per bulan maka setahun ditetapkan 12 bulan.²
3. **Murabahah** adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli.³

¹ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta : Pustaka Grafika, 2003), h. 43.

² Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011), h. 280

³ Rizal Yaya, Aji Erlangga Martawireja dan Ahim Abdurahim, *Akuntansi Perbankan Syariah, edisi 2* (Jakarta : Salemba Empat, 2014), h. 160

4. **Keputusan Nasabah** adalah tindakan yang dilakukan nasabah untuk melakukan pembelian atau tidaknya terhadap suatu produk.

Berdasarkan penjelasan diatas skripsi ini adalah suatu penelitian untuk mengungkap dan mengkaji bagaimana penetapan margin atas produk pembiayaan murabahah terhadap keputusan nasabah. Dalam hal ini penulis meneliti salah satu BMT di Lampung Selatan yaitu BMT Assyafi'iyah Kc Karang Anyar.

B. Alasan Memilih Judul

Adapun yang menjadi alasan penulis memilih dan menetapkan judul diatas adalah sebagai berikut :

1. Secara Objektif

Peneliti tertarik dengan permasalahan ini dikarenakan dalam penentuan besarnya margin yang ditawarkan oleh BMT dalam produk murabahah ke anggota relatif sama dengan lembaga keuangan yang lainnya, walaupun margin pada produk pembiayaan murabahah relatif sama, akan tetapi tidak mengurangi minat anggota / calon anggota di BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar.

Maka dari itu peneliti tertarik meneliti tentang “Analisis Penetapan Margin Atas Produk Pembiayaan Murabahah Terhadap Keputusan Nasabah”, guna melihat pengaruh penetapan margin yang ditawarkan oleh pihak BMT tersebut terhadap keputusan anggota dan peneliti ingin mengetahui faktor apa yang menjadi alasan anggota mengambil pembiayaan murabahah.

2. Secara Subjektif

- a. Pembahasan ini sangat relevan dengan disiplin ilmu pengetahuan yang penulis pelajari di Fakultas Ekonomi dalam Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah serta tersedianya literatur ataupun sumber lainnya seperti jurnal, artikel dan data yang diperlukan untuk penunjang referensi kajian dan data dalam usaha menyelesaikan karya ilmiah ini.
- b. Lokasi penelitian yang terjangkau dari segi transportasi dan pihak BMT juga memperbolehkan dalam proses penelitian.

C. Latar Belakang Masalah

Bank dikenal sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menerima simpanan giro, tabungan dan deposito. Kemudian bank juga dikenal sebagai tempat untuk meminjam uang (kredit) bagi masyarakat yang membutuhkan. Disamping itu, bank dikenal sebagai tempat untuk menukar uang, memindahkan uang atau menerima segala macam bentuk pembayaran dan setoran seperti pembayaran listrik, telepon, air, dan pembayaran lainnya.⁴

Lembaga keuangan non bank adalah badan usaha yang melakukan kegiatan dalam bidang keuangan yang secara langsung atau tidak langsung menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali kepada masyarakat.⁵

⁴Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Persada, 2010), h. 25

⁵*Ibid*, h. 30

BMT (*Baitul Mal Waa Tamwil*) adalah salah satu lembaga keuangan non bank yang sejak awal pendirian BMT dirancang sebagai suatu lembaga ekonomi rakyat yang secara nyata memang difokuskan untuk masyarakat bawah. BMT (*Baitul Mal wat Tamwil*) atau Balai Usaha Mandiri terpadu adalah lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh masyarakat setempat dengan berlandaskan sistem ekonomi yang salaam keselamatan, keadilan, kedamaian dan kesejahteraan.⁶

Seperti terdapat dalam Al-Qur'an surat An-Nisaa : 58 sebagai berikut :⁷

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا ﴿٥٨﴾

Artinya :

"Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat."

BMT (*Baitul Mal wat Tamwil*) dalam operasional usahanya hampir sama dengan perbankan yaitu melakukan kegiatan penghimpunan dana dari

⁶M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung : CV Pustaka Setia, 2012), h. 317

⁷*Qur'an Tajwid Dilengkapi Terjemah*, (Jakarta: Maghfiroh Pustaka, 2006), h. 87

masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pembiayaan (prinsip bagi hasil, jual beli dan sewa menyewa).⁸

Pada era globalisasi saat ini persaingan antara bank dan lembaga keuangan non bank sangatlah pesat. Dalam persaingan lembaga keuangan non Bank yang semakin ketat, Pihak BMT senantiasa berupaya untuk meningkatkan pendapatannya melalui berbagai cara. Salah satu cara yang dapat ditempuh adalah meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan, yaitu contohnya pada pembiayaan produk murabahah yang terdapat dalam Fatwa DSN No. 90/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan murabahah dan sekarang terdapat dalam Fatwa DSN MUI No. 90/DSN-MUI/XII/2013 tentang pengalihan pembiayaan murabahah antar lembaga keuangan.⁹

Murabahah didefinisikan oleh ulama fiqh adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.¹⁰ Terdapat dalam QS. Al-Baqarah Ayat 275:¹¹

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ

⁸Sri Dewi Angga Dini, “Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah Pada BMT As-Salam Pacet-Cianjur”, Majalah Ilmiah UNIKOM, Vol. 9 No. 2, (2013)

⁹Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2009), h. 79

¹⁰Khotibul Umam, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2016), h. 105

¹¹Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemah*

الرَّبَوُا۟ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِۦ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ
وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya:

“Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan) dan urusan nya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.” (QS. Al-Baqarah : 275)

Murabahah dalam lembaga keuangan syariah didefinisikan sebagai jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli barang antar bank dan nasabah dengan cara pembayaran angsuran dan jatuh tempo. Dalam perjanjian murabahah, pihak lembaga membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan menambahkan suatu mark-up atau margin keuntungan. Secara teknis yang dimaksud margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun, perhitungan margin keuntungan apabila dihitung secara harian maka dalam setahun ditetapkan 360 hari, sedangkan apabila dihitung secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.¹²

¹² Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Keuangan*, (edisi Kelima), (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h. 279

Dalam penentuan atau penetapan margin di akad *murabahah* merupakan aspek yang sangatlah penting, karena mengingat margin akan mempengaruhi terhadap harga produk yang sangat menentukan terhadap laku atau tidaknya suatu produk yang ditawarkan. Jika harga yang ditawarkan atau harga jual terlalu tinggi, maka daya beli terhadap produk *murabahah* akan kurang diminati oleh nasabah dan sebaliknya. Hal ini sesuai dengan bunyi hukum permintaan tentang adanya hubungan yang bersifat negatif antara tingkat harga dengan jumlah barang yang diminta. “jika harga naik , maka jumlah barang yang diminta turun dan apabila harga rendah jumlah barang yang diminta akan meningkat”.¹³

Dalam kontrak pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu bentuk *Natural Certain Contract* karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate* profitnya. *Natural Certain Contract* merupakan kontrak bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah, maupun waktunya. *Cash Flow* nya bisa diprediksi dengan relatif pasti, karena sudah disepakati oleh kedua belah pihak yang bertransaksi diawal akad dan kontrak ini menawarkan *return* yang tetap dan pasti.¹⁴

Kemudian dari sisi anggota, pembiayaan *murabahah* dinilai lebih mudah dibandingkan dengan jenis pembiayaan bagi hasil. Hal ini disebabkan kemiripan operasional *murabahah* dengan jenis kredit yang ditawarkan oleh

¹³Suherman Rosyidi (Paul A. Samuelson), *Pengantar Teori Ekonomi (Pendekatan Kepada teori mikro dan Makro)*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2012), h. 294

¹⁴Anita Rahmawati, “Tinjauan Kritis Produk *Murabahah* Dalam Perbankan Syariah Di Indonesia”, *Jurnal Ekonomi*, Vol. I, No. 2 (Desember, 2007), h. 12-13

lembaga keuangan konvensional. Akan tetapi banyak juga masyarakat menganggap bahwa margin yang diberikan oleh BMT tidak berbeda dengan bunga yang diberikan Bank Konvensional, bahkan jauh lebih besar dari pada lembaga keuangan berbasis konvensional. Tentunya hal tersebut membuat persepsi masyarakat terhadap lembaga keuangan yang berbasis syariah menjadi kurang baik.¹⁵

BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar didirikan pada tahun 2015 yang mempunyai kantor pusat di Kota Gajah Lampung Tengah dan berbadan hukum koperasi.

Tabel 1.1
Tingkat Margin yang di Tetapkan Tahun 2017

CARA PELUNASAN	MARGIN	KURUN WAKTU
ANGSURAN	2,3% - 2,5%	>1 Tahun
JATUH TEMPO	3,8% - 4%	<6 Bulan

Sumber Data: BMT Assyafi'iyah Tahun 2017

Tabel 1.1 merupakan opsi dalam pelunasan pembiayaan yaitu dengan cara angsuran dan jatuh tempo. Kemudian tingkat margin yang ditetapkan untuk melunasi pembiayaan untuk angsuran dikisaran margin 2,3% - 2,5% dan jatuh tempo 3,8% - 4%.

¹⁵Suheri, wawancara dengan penulis, Pedagang Jus, Karang Anyar, 2 mei 2018

Tabel 1.2
Jumlah Pembiayaan Tahun 2017

No	AKAD	JUMLAH ANGGOTA
1	Murabahah	816
2	Mudharabah	35
3	Musyarakah	45
4	Ijarah	60
5	Hiwalah	50

Sumber Data: BMT Assyafi'iyah Tahun 2017

Tabel 1.2 diatas merupakan tabel jumlah anggota yang melakukan pembiayaan di BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar. Dapat dilihat bahwa jumlah anggota yang mengambil pembiayaan akad murabahah lebih banyak dibandingkan akad lainnya.

Penelitian ini berfokus pada margin pembiayaan yang ditetapkan oleh pihak BMT, karena dengan penetapan margin yang ditawarkan pihak BMT relatif sama dengan lembaga keuangan non bank lainnya. Akan tetapi dilain sisi nilai margin yang ditetapkan tidak mengurangi keputusan anggota dalam memilih atau melakukan transaksi pembiayaan khususnya terhadap pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka yang menjadi permasalahan penelitian adalah :

1. Apakah faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan margin produk *murabahah* yang berdampak terhadap keputusan nasabah di BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar?
2. Bagaimana penetapan margin produk *murabahah* di BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar dalam perspektif Ekonomi Islam?

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian dalam penulisan skripsi ini adalah :

- a. Ingin mengetahui faktor apa yang mempengaruhi penetapan margin terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan akad *murabahah*
- b. Untuk mengetahui bagaimana strategi penetapan margin produk *murabahah* di BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar dalam perspektif Ekonomi Islam.

2. Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian dalam penulisan skripsi ini adalah :

- a. Penelitian ini digunakan sebagai kontribusi penulis dalam menganalisa bagaimana penetapan margin atas produk pembiayaan *murabahah* terhadap keputusan nasabah di BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar.

- b. Hasil penelitian ini diharapkan memiliki kontribusi dan bermanfaat bagi yang berminat berkaitan dengan skripsi ini dalam bentuk dan aspek lain.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Sifat Penelitian

a. Jenis penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode pendekatan kualitatif. Metode kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah.¹⁶

b. Sifat Penelitian

Adapun dilihat dari sifatnya penelitian ini bersifat deskriptif, yang dimaksud dengan penelitian deskriptif adalah suatu penelitian dengan menggambarkan dan melukiskan keadaan subjek atau objek, serta kondisi pada sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya.

¹⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis Cetakan Ke-15*, (Bandung : Alfabeta, 2010), h. 13

2. Sumber Data

Untuk mengumpulkan data yang diperoleh dalam penelitian ini akan menggunakan data sebagai berikut:

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh oleh peneliti dari sumber asli.¹⁷ Dalam penelitian ini penulis mendapatkan data primer dari lapangan. Data yang didapat yang diambil dengan cara mewawancarai langsung kepada karyawan BMT terkait penetapan margin yang dilakukan. Kemudian data terkait jumlah anggota yang mengambil pembiayaan murabahah akan melakukan penyebaran angket kepada anggota mengenai keputusan melakukan pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari sumber bacaan yang ada di perpustakaan yang berkaitan dengan permasalahan yang dibahas seperti: Al-Qur'an, Hadist dan buku-buku tentang permasalahan mengenai margin, produk murabahah dan keputusan anggota.¹⁸

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang dilakukan peneliti untuk mengungkap atau menjangkau informasi kuantitatif dari

¹⁷Muhammad, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), h. 102

¹⁸*Ibid.*, h.130

responden sesuai lingkup penelitian. Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut :

a. Metode Observasi

Metode Observasi adalah suatu kegiatan mendapatkan informasi yang diperlukan untuk menyajikan gambaran riil suatu peristiwa atau kejadian untuk menjawab pertanyaan penelitian.¹⁹ Dalam hal ini penulis melakukan pengamatan secara langsung terhadap penetapan margin pada proses pembiayaan antara karyawan dan anggota sebelum terjadinya akad.

b. Metode Wawancara

Wawancara adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk mendapatkan informasi secara langsung dengan mengajukan pertanyaan kepada narasumber (informan atau informan kunci) untuk mendapat informasi yang mendalam.²⁰ Dalam hal ini penulis melakukan wawancara terhadap karyawan dan beberapa anggota BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar.

c. Angket (*Kuisisioner*)

Angket adalah instrument atau alat perantara berupa pertanyaan dari peneliti yang biasanya ditujukan kepada responden untuk dijawab. Angket yang digunakan angket tertutup, dimana responden tinggal memilih jawaban yang sudah disediakan.

¹⁹ V. Wiratna Sujarweni, "*Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*", (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), h. 32

²⁰ Rully Indrawan, Poppy Yaniawati, *Metode Penelitian (Kuantitatif, Kualitatif dan Campuran)*, (Bandung : PT. Refika Aditama, 2016), h. 136

Kuisisioner merupakan tehknik pengumpulan data yang efisiensi bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden.²¹ Dalam hal ini penulis akan menyebar angket kepada anggota yang menjadi sampel, yang didalam angket tersebut berupa pernyataan-pernyataan tentang anggota dalam pengambilan keputusan pembiayaan.

4. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Populasi bukan hanya orang, akan tetapi objek dan benda alam yang lain. Populasi juga bukan sekedar jumlah yang ada pada objek atau subjek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik atau sifat yang dimiliki oleh subjek atau objek itu.²²

Populasi dalam penelitian ini adalah anggota yang mengambil pembiayaan murabahah pada tahun 2017 dengan jumlah 816 anggota.

b. Sampel

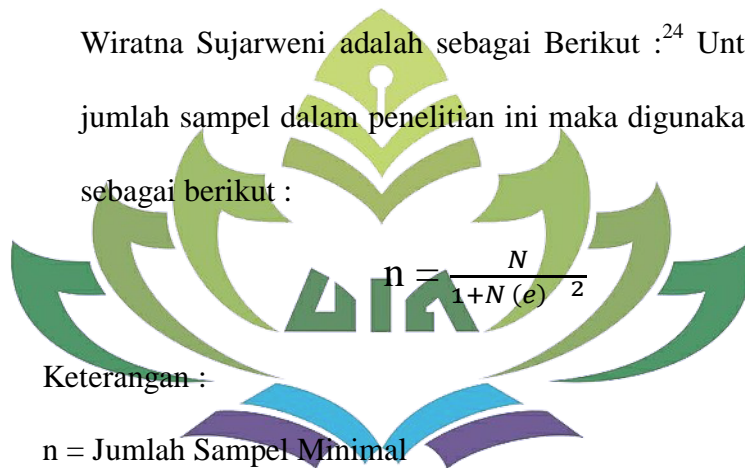
Sampel adalah bagian suatu subjek atau objek yang mewakili populasi. Pengambilan sampel harus sesuai dengan kualitas dan

²¹ Muhammad, *Metode dan Instrumen Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2004), h. 102

²² Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*, (Bandung : Alfabeta, 2013), h. 117

karakteristik suatu populasi. Pengambilan sampel yang tidak sesuai dengan kualitas dan karakteristik suatu populasi akan menyebabkan suatu penelitian menjadi bias, tidak dapat dipercaya, dan kesimpulannya pun bisa keliru. Hal ini karena tidak dapat mewakili populasi.²³

Dalam penentuan sampel penelitian ini, terlebih dahulu mengetahui populasi berjumlah 816 anggota dan didasarkan pada perhitungan yang dikemukakan slovin seperti dikutip buku V. Wiratna Sujarweni adalah sebagai Berikut :²⁴ Untuk menentukan jumlah sampel dalam penelitian ini maka digunakan rumus Slovin sebagai berikut :



$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

Keterangan :

n = Jumlah Sampel Minimal

N = Jumlah Populasi

e^2 = Persentase Kelonggaran ketelitian karena pengambilan sampel
(1%, 5%, atau 10%)

Berdasarkan rumus Slovin diatas, adapun sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

²³ Wina Sanjaya, 2014, *Penelitian Pendidikan (Jenis, Metode, dan Prosedur)*, (Jakarta : Kencana, 2006), h. .228

²⁴ V. Wiratna Sujarweni, *Op.Cit.* h. 82

$$\begin{aligned}\text{Pembiayaan Murabahah } n &= \frac{816}{1+(816(10\%)^2)} \\ &= \frac{816}{1+816(0,01)} = 89\end{aligned}$$

Jadi sampel yang diambil dalam penelitian pembiayaan murabahah ini sebanyak 89 anggota.

c. Metode Pengolahan Data

Mengolah data yaitu menimbang, menyaring, mengatur dan mengklarifikasi. Jadi dalam hal ini yang dimaksud pengolahan data adalah memilih secara hati-hati, menggolongkan, menyusun dan mengatur data yang relevan tepat dan berkaitan dengan masalah yang diteliti. Adapun langkah-langkah yang harus diteliti dalam proses pengolahan data adalah:²⁵

1) Pemeriksaan (*Editing*)

Yaitu membenarkan apakah data yang terkumpul melalui observasi, wawancara dan kuisioner sudah dianggap lengkap, relevan, jelas, lalu data tersebut dijabarkan dengan bahasa yang lugas dan mudah dipahami.

2) Penandaan Data (*Coding*)

Yaitu pemberian tanda pada data yang diperoleh, baik berupa penomoran atau penggunaan data, atau kata tertentu yang menunjukkan golongan, kelompok klasifikasi data menurut jenis

²⁵ Abdul Kadir Muhammad, *Hukum dan Penelitian Hukum*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2004), h. 91

atau sumbernya dengan tujuan untuk menyajikan data secara sempurna memudahkan rekonstruksi serta analisis data.

3) Penyusunan Sistematis Data

Yaitu menguraikan hasil penelitian sesuai dengan keadaan yang sebenarnya, menempatkan data menurut kerangka sistematika bahasa berdasarkan urutan masalah. Dalam hal ini yaitu mengelompokkan data secara sistematis, data yang diedit dan diberi tanda menurut klasifikasi dan urutan masalah.

4) Analisis Data

Analisis data merupakan bagian yang sangat penting dalam penelitian ini, karena dengan analisa data tersebut dapat memberi arti makna yang berguna dalam memecahkan masalah penelitian. Analisis Data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain²⁶

Metode analisa data yang digunakan dalam skripsi ini adalah analisis deskriptif kualitatif, dimana peneliti selain mengolah data yang dimaksudkan agar dapat mensinergikan antara beberapa data yang telah dipersiapkan. Sistematika analisis

²⁶ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Cetakan Kesepuluh, (Bandung : Alfabeta, 2014), h.88

deskriptif kualitatif dalam penggunaannya tidak ada suatu pedoman yang jelas, akan tetapi prinsipnya setiap item dari permasalahan yang diajukan harus terjawab dalam analisis data dengan mengaitkan satu sama yang lain atau dengan kata lain terdapat hubungan timbal balik.

Metode analisis inilah peneliti berusaha menggambarkan sekaligus menganalisa secara deskriptif dari hasil penelitian yang telah dilakukan, yaitu mendeskripsikan tentang analisis strategi penetapan margin atas produk pembiayaan *murabahah* terhadap keputusan nasabah.

G. Kerangka Teori

Kerangka teori adalah konsep mengenai bagaimana satu teori berhubungan diantara berbagai faktor yang telah diidentifikasi penting terhadap masalah penelitian. Dalam kerangka pemikiran, peneliti harus menguraikan konsep atau variabel penelitiannya secara terperinci.

1. *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR)

Direct Competitor's Market Rate (DCMR) adalah tingkat margin rata-rata perbankan syariah atau rata-rata tingkat lembaga keuangan syariah baik berupa bank maupun non bank yang didalam rapat ALCO ditetapkan sebagai lembaga pesaing.

2. *Expected Competitive Return For Investors (ECRI)*

Expected Return For Investors (ECRI) adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

3. *Acquiring Cost*

Acquiring Cost adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

4. *Overhead Cost*

Overhead Cost adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.²⁷

5. Keputusan Nasabah

Keputusan nasabah merupakan bagian terpenting dari proses akhir pengambilan pembiayaan. Menurut Leon G. Schiffman dan Leslie Lazar Kanuk dalam bukunya berjudul perilaku konsumen, keputusan adalah seleksi terhadap dua pilihan alternatif atau lebih. Dengan perkataan lain, pilihan alternatif tersebut harus tersedia bagi seorang ketika mengambil keputusan. Jika seorang mempunyai pilihan antara melakukan pembelian dan tidak melakukan pembelian.²⁸

²⁷ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo, 2011), h.98

²⁸ Leon G. Schiffman, Leslie Lazar, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Indeks, 2004), h. 485

H. Tinjauan Pusataka

Dalam jurnal Fithria Aisyah Rahmawati yang berjudul Analisis Faktor Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah di BMT se-Kabupaten Jepara berkesimpulan, biaya operasional berpengaruh secara signifikan terhadap profit margin pembiayaan murabahah se-Kabupaten Jepara. Dan koefisien sebesar $-0,4002E-11$ artinya setiap penambahan 1% dari variabel biaya operasional akan diikuti dengan penurunan *profit margin* pembiayaan *murabahah*.²⁹

Menurut Leli Suwita dalam jurnal yang berjudul Strategi Penetapan Margin Pembiayaan Murabahah Pada BMT AT-TAQWA Muhammadiyah Sumatera Barat berkesimpulan strategi penetapan margin pada pembiayaan murabahah di BMT At-Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat yaitu berdasarkan atas kesepakatan antara pihak BMT dan nasabah. Strategi penetapan margin pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh BMT At-Taqwa Muhammadiyah Sumatera Barat sudah sesuai dengan syariah, dimana sebelum terjadinya kesepakatan antara nasabah dengan BMT atas dasar negosiasi.³⁰

Dalam Jurnal Ilmiah Aisyah Nur Aini yang berjudul Pengaruh Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Sidogiri Cabang Waru Sidoarjo berkesimpulan,

²⁹ Fithria Aisyah Rahmawati, "Faktor Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah di BMT se-Kabupaten Jepara". Jurnal, Vol. 3, No. 2 (Desember 2015), h. 249

³⁰ Leli Suwita, "Strategi Penetapan Margin Pembiayaan Murabahah Pada BMT AT-TAQWA Muhammadiyah Sumatera Barat". Jurnal Vol. XI jilid 1 No. 76 (Juli 2017), h. 87

terdapat pengaruh positif dan signifikan antara variabel margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah.³¹

Menurut Fatimah dan Elisabeth Yansye Metekohy dalam jurnal ekonomi dan Bisnis berjudul Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank X Syariah Cabang Tangerang Selatan, Memberi kesimpulan dari analisis yang digunakan, maka strategi yang diperoleh untuk produk murabahah dari bank x syariah adalah “*growth strategy*”. Posisi pada kuadran ini merupakan posisi yang menguntungkan. Perusahaan dapat kekuatan secara maksimal, memanfaatkan peluang dan kekuatan secara maksimal, dengan membuat kebijakan yang mendukung pertumbuhan yang agresif dari produk pembiayaan murabahah.

Strategi bauran pemasaran yang terdiri dari strategi produk, harga, promosi dan tempat, harus mengacu pada strategi pertumbuhan. Untuk meningkatkan pertumbuhan produk, perusahaan secara agresif menekankan kelebihan-kelebihan produk kepada nasabah seperti jumlah pembiayaan yang cukup besar serta jangka waktu yang mencapai 15 tahun. Margin dapat digunakan untuk menciptakan pertumbuhan dari harga. Calon nasabah harus mengetahui bahwa penetapan margin memiliki nilai saing.³²

³¹ Aisyah Nur Aini, “Pengaruh Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Sidogiri Cabang Waru Sidoarjo”. Jurnal, Vol. 05, No. 01 (April 2015), h. 339

³² Fatimah, Elisabeth Yansye Metekohy, “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank x Syariah Cabang Tangerang Selatan”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 12, No. 1 (Juni 2013), h. 81

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Konsep Umum Penetapan Margin

1. Pengertian Margin Keuntungan

Bank Syariah menetapkan margin keuntungan terhadap produk – produk pembiayaan yang berbasis *natural certainly contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*) maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan murabahah, ijarah, ijarah muntahia bit tamlik, salam dan istishna.

Secara teknis yang dimaksud margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari perhitungan margin secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.³³ Menurut Ridwansyah, dalam bukunya berjudul mengenal istilah-istilah dalam perbankan syariah, margin selisih antara harga perolehan barang oleh bank dengan harga yang dijual kembali kepada nasabah.³⁴

Menurut Sri Dewi Anggadini dalam jurnal Ilmiah UNIKOM, Margin Margin adalah kenaikan bersih dari aset bersih sebagai akibat dari memegang aset yang mengalami peningkatan nilai selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan. Keuntungan juga bisa

³³ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Keuangan*, (edisi Kelima), (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h. 279

³⁴ Ridwansyah, *Mengenal Istilah-istilah Dalam Perbankan Syari'ah*, (Bandar Lampung: CV. Anugrah Utama Raharja, 2016), h. 15

diperoleh dari pemindahan saling tergantung insidental yang sah dan yang tidak saling tergantung, kecuali transfer yang tidak saling tergantung dengan pemegang saham, atau pemegang-pemegang saham , atau pemegang-pemegang rekening investasi tak terbatas dan yang setara dengannya.³⁵

Berdasarkan definisi-definisi diatas dapat disimpulkan bahwa margin adalah selisih harga perolehan atas barang yang dijual kembali dengan mensyaratkan keuntungan atas persentase tertentu dengan pembayaran ditetapkan pertahun, bila dihitung harian dalam setahun 360 hari dan bila dihitung perbulan sebanyak 12 bulan.

2. Refrensi Margin Keuntungan

Yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO Bank syariah. Penetapan margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:³⁶

a. *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)*

Yang dimaksud dengan Direct Competitor's Market Rate (DCMR) adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat margin keuntungan rata-rata beberapa bank syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok competitor

³⁵ Sri Dewi Anggadini, *Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah Pada BMT As-salam Pacet Cianjur*, Jurnal Ilmiah UNIKOM, Vol. 9 No. 2 (Maret 2018), h. 190

³⁶ Adiwarman A. Karim, *Op.Cit*, h. 279

langsung, atau tingkat margin keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai competitor langsung terdekat.

b. *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*

Yang dimaksud dengan Indirect Competitor's Market Rate (ICMR) adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok competitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai competitor tidak langsung yang terdekat.

c. *Expected Competitive Return For Investors (ECRI)*

Yang dimaksud dengan Expected Return For Investors (ECRI) adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

d. *Acquiring Cost*

Yang dimaksud dengan Acquiring Cost adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

e. *Overhead Cost*

Yang dimaksud dengan Overhead Cost adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

Menurut Wiroso, penentuan margin murabahah dapat dilakukan dengan pendekatan *lending rate* bank konvensional (menggunakan persentase). Pendekatan ini dipergunakan oleh bank syariah dalam menentukan margin, namun data atau komponen-komponen yang digunakan dalam proses menghasilkan persentase keuntungan berbeda dengan bank konvensional. Data atau komponen tersebut antara lain:³⁷

- a. Ekspektasi bagi hasil, menggunakan data rata-rata bagi hasil yang lalu, yang diberikan bank syariah kepada pemilik dana ditambah dengan kenaikan yang akan diharapkan dan lebih akurat apabila data ini merupakan gabungan rata-rata bagi hasil beberapa bank.
- b. *Overhead Cost*, merupakan rata-rata beban *overhead riil* yang lalu, yang meliputi antara lain beban promosi, beban administrasi, beban personalia dan beban ini tidak termasuk bagi hasil yang dibayar kepada nasabah.
- c. Keuntungan, merupakan keuntungan normal dan layak diharapkan oleh bank syariah, dan keuntungan ini bukan *spread* seperti yang dilakukan bank konvensional.
- d. Premi resiko, jika *risk cost* ini untuk menutup kegagalan nasabah yang tidak membayar, maka nasabah yang lancar harus dikembalikan (bukan pendapatan bank syariah)

³⁷ Nur Fitriana Hamsyi, "Analisis Penetapan Margin Pembiayaan Murabahah pada PT. Bank Syariah X Cabang Pontianak", Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan, Vol. 6, No. 3, (2017)

3. Persyaratan Untuk Perhitungan Margin Keuntungan

Margin keuntungan = f (plafon) hanya dihitung apabila komponen-komponen yang dibawah ini tersedia:³⁸

- a. Jenis perhitungan margin keuntungan
- b. Plafon pembiayaan sesuai jenis
- c. Jangka waktu pembiayaan
- d. Tingkat margin keuntungan pembiayaan
- e. Pola tagihan atau jatuh tempo tagihan (baik harga pokok maupun margin keuntungan)

Tanggal jatuh tempo tagihan merupakan tanggal yang tidak termasuk dalam perhitungan hari margin keuntungan

4. Pengakuan Angsuran Harga Jual

Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli/harga pokok dan angsuran margin keuntungan. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan empat metode, yaitu:³⁹

- a. Metode Margin Keuntungan Menurun

Margin keuntungan menurun adalah perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.

³⁸ Adiwarman A. Karim, *Op.Cit*, h. 282

³⁹ Adiwarman A. Karim, *Op.Cit*, h. 281

b. Metode Margin Keuntungan Rata-rata

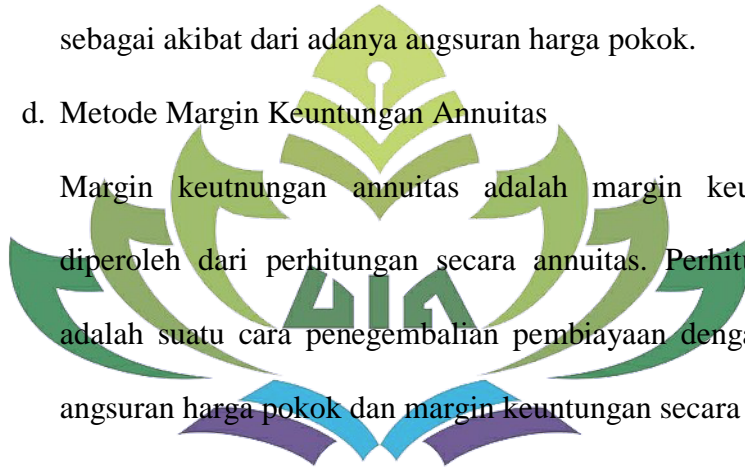
Margin keuntungan rata-rata adalah margin keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) dibayar nasabah tetap setiap bulan.

c. Metode Margin Keuntungan Flat

Margin keuntungan flat adalah perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari suatu period eke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

d. Metode Margin Keuntungan Annuitas

Margin keutnungan annuitas adalah margin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara annuitas. Perhitungan annuitas adalah suatu cara penegembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap.



5. Rumus Margin Keuntungan

Menurut Adiwarman A. Karim dalam bukunya berjudul Bank Islam analisis fiqh keuangan edisi kelima, ada 4 cara perhitungan margin, yaitu:⁴⁰

a. Rumus Margin Keuntungan Menurun

Tabel 2.1

No	Tanggal	Pokok	Margin Keuntungan
1	5/4/2000	APPB	$((PLFN - ((No - 1) * APPB)) * MRJ) / 12$
2	5/5/2000	APPB	$((PLFN - ((No - 1) * APPB)) * MRJ) / 12$
3	5/6/2000	APPB	$((PLFN - ((No - 1) * APPB)) * MRJ) / 12$

b. Rumus Margin Keuntungan Rata-rata

Tabel 2.2

NO	Tanggal	Pokok	Margin Keuntungan
1	5/4/2000	APPB	$((JWK + 1) / 2 (2 * JWK)) * PLFN * (MRJ / 12)$
2	5/5/2000	APPB	$((JWK + 1) / 2 (2 * JWK)) * PLFN * (MRJ / 12)$
3	5/6/2000	APPB	$((JWK + 1) / 2 (2 * JWK)) * PLFN * (MRJ / 12)$

⁴⁰ Adiwarman A. Karim, *Op.Cit*, h. 283-285

Tabel 2.3

Angsuran (i) = Harga Pokok(i) + Margin keuntungan(i) untuk I = 1 s/d JWK	
Angsuran Harga pokok (i) = APPB = PLFN / 12	
Angsuran margin keuntungan (i)	$((JWK + 1) / (2 * JWK)) * PLFN$ $*(MRJ / 12)$

c. Rumus Margin Keuntungan Angsuran Flat

Tabel 2.4

$APPB(k) = \text{Harga pokok}(k) = PLFN / JWK$
$APMB(k) = \text{Margin keuntungan}(k) = (PLFN / JWK) * (MRJ / 12)$

d. Rumus Margin Keuntungan Annuitas

$$\text{Harga Pokok}(k) = \left(\frac{(1 + (MRJ/12))^{(k-1)}}{(1 + (MRJ/12))^{(JWK)} - 1} \right) \times PLFN \times (MRJ/12)$$

$$\text{Margin Keuntungan}(k) = \left(\frac{(1 + (MRJ/12))^{(JWK)}}{(1 + (MRJ/12))^{(K-1)}} \right)^{-1} \times HP$$

B. Konsep Umum Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pada dasarnya, produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah dibagi menjadi tiga bagian besar yaitu, produk penyaluran dana, produk penghimpunan dana dan produk jasa.⁴¹ Pada bank konvensional penyaluran dana dikenal dengan istilah kredit sedangkan pada perbankan syariah penyaluran dana dikenal dengan istilah pembiayaan.

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio, Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit* unit.⁴²

Menurut Veithzal Rivai dalam bukunya berjudul *Islamic Banking*, pembiayaan atau *financing* yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.⁴³

Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain

⁴¹ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisa Fiqh Keuangan edisi kelima*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), h. 97

⁴² Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 160

⁴³ Veithzal Rivai, Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010), h.681

pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.⁴⁴

Berdasarkan definisi-definisi yang telah disebutkan diatas, penulis berpendapat bahwa pembiayaan adalah proses penyaluran dana dari pihak yang kelebihan dana kepada pihak yang mengalami defisit unit atau masyarakat yang membutuhkan dana untuk keperluannya masing-masing berdasarkan syarat dan ketentuan sesuai dengan syariat Islam.

2. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan memiliki beberapa fungsi yaitu:⁴⁵

a. Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.

b. Meningkatkan daya guna barang

- 1) Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga utility dari bahan tersebut meningkat.
- 2) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ketempat yang lebih bermanfaat.

⁴⁴ Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 42

⁴⁵ Ve ithzal Rivai, Arviyan Arifin, *Op. Cit*, h. 683

c. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening Koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang karena pembiayaan menciptakan suatu jejairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif apalagi secara kuantitatif.

d. Menimbulkan kegairahan berusaha

Setiap mausia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itu pulalah maka pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh permodalan guna peningkatan usahanya.

e. Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitas pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain:

- 1) Pengendalian inflasi
- 2) Peningkatan ekspor
- 3) Rehabilitasi prasarana

4) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat

Untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peran yang penting.

f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan penadaptasi nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi kedalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus-menerus dengan pendapatan yang terus meningkat berarti pajak perusahaan pun akan terus bertambah.

Dilain pihak pembiayaan yang disalurkan untuk merangsang pertumbuhan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertambahan devisa negara.

3. Jenis-jenis pembiayaan

Pembiayaan terbagi menjadi dua jenis yaitu:

a. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif, bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi

b. Pembiayaan produktif

Pembiayaan produkti adalah bentuk pembiayaan yang bertujuan untuk memperlancar jalannya proses produksi, mulai dari saat

pengumpulan bahan mentah, pengolahan, dan sampai kepada proses penjualan barang-barang yang sudah jadi.

4. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan mencakup lingkup yang luas. Pada dasarnya terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu:

- a. *Profitability*, Yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
- b. *Safety*, keamanan dari presentasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.

Selain itu, ada tiga pihak/pelaku utama yang terlibat dalam setiap pemberian pembiayaan, sehingga dalam pemberian pembiayaan akan mencakup pula pemenuhan tujuan ketiga pelaku utama tersebut, yaitu sebagai berikut:

- 1) Bank (selaku mudharib atau shohibul maal)
 - (a) Penghimpuna dana masyarakat yang mengalami kelebihan dana
 - (b) Penyaluran/pemberian pembiayaan merupakan bisnis utama dan terbesar hampir pada sebagian besar bank
 - (c) Penerimaan bagi hasil dari pemberian pembiayaan bagi bank merupakan sumber pendapatan terbesar

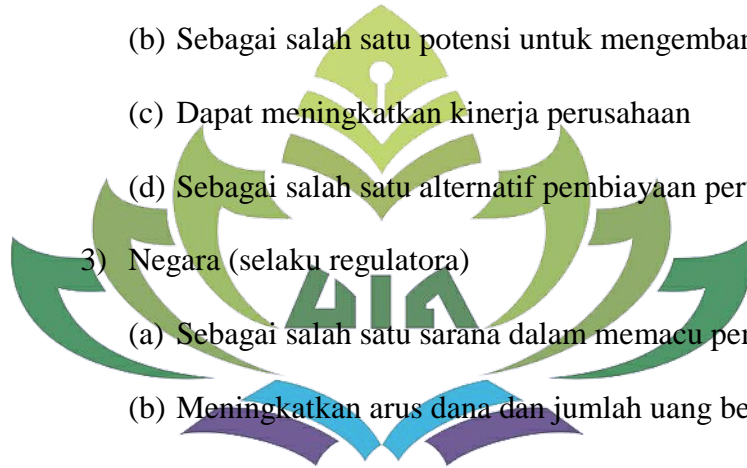
- (d) Sebagai salah satu instrument/produk bank dalam memberikan pelayanan pada customer
- (e) Sebagai salah satu media bagi bank dalam berkontribusi dalam pembangunan
- (f) Sebagai salah satu komponen dari asset allocation approach

2) Nasabah (Selaku shohibul maal atau mudharib)

- (a) Sebagai pemilik dana yang menginginkan penitipan atau investasi atas dana yang dimiliki.
- (b) Sebagai salah satu potensi untuk mengembangkan usaha
- (c) Dapat meningkatkan kinerja perusahaan
- (d) Sebagai salah satu alternatif pembiayaan perusahaan

3) Negara (selaku regulator)

- (a) Sebagai salah satu sarana dalam memacu pembangunan
- (b) Meningkatkan arus dana dan jumlah uang beredar
- (c) Meningkatkan pertumbuhan perekonomian
- (d) Meningkatkan pendapatan negara dari pajak
- (e) Selain Negara dan bank sentral, dalam operasional perbankan syariah adanya peran DSN yang mengawasi dan mengeluarkan fatwa berkaitan dengan kepatuhan atas aspek syariahnya.



C. Konsep Umum Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Murabahah dalam Fiqh Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lainnya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dengan tingkat keuntungan yang diinginkan.⁴⁶

Fathurrahman Djamil dalam bukunya berjudul Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah, Secara bahasa, kata *murabahah* berasal dari kata (Arab) *rabaha*, *yurabihu*, *murabahatan*, yang berarti untung atau menguntungkan, seperti ungkapan “*tijaratun rabihah, wa baai’u asy-syai murabahatan*” yang artinya perdagangan yang menguntungkan, dan menjual sesuatu barang yang memberi keuntungan. Secara istilah, menurut para ahli hukum Islam (*fuqaha*), pengertian *murabahah* adalah “*al-bai bira’sil maal waribhun ma’lum*” artinya jual beli dengan harga pokok ditambah dengan keuntungan yang diketahui.⁴⁷

Menurut Adiwarman Azwar Karim *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu

⁴⁶ Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), h. 81.

⁴⁷ Fathurrahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), h. 180.

bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).⁴⁸

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio *murabahah* adalah jual beli barang atau jasa dengan harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam jual beli *murabahah* penjual harus memberitahu harga produk yang dibeli kepada calon nasabah (debitur) dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya yang akan disepakati oleh calon nasabah.⁴⁹

Berdasarkan pengertian-pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

2. Landasan Syariah Murabahah

a. Al-Qur'an

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۚ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ
الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ
عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

⁴⁸ Adiwarman Azwar Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2014), h.204.

⁴⁹ Muhammad Syafii Antonio, *Op.Cit.* h. 145.

Artinya:

*“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri sendirimelainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa yang mendapat peringatan dari tuhan, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal didalamnya.”*⁵⁰

b. Hadist

*Dari Suhib ar-Rumi r.a bahwa rasulullah saw. Bersabda, “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhadh(mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual.” (HR Ibnu Majah)*⁵¹

3. Rukun *Murabahah*

Rukun dari akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu :⁵²

a. Pelaku

Pelaku cukup hukum dan *baligh* (berakal dan dapat membedakan), sehingga jual beli dengan orang gila menjadi tidak sah sedangkan jual beli dengan anak kecil dianggap sah, apabila seizin walinya.

⁵⁰ *Qur'an Tajwid Dilengkapi Terjemah*, (Jakarta: Maghfiroh Pustaka, 2006), h. 47

⁵¹ Muhammad Syafii Antonio, *Op.Cit*, h. 102

⁵² Sri Nurhayati wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta : Salemba Empat, 2014), h. 179-182.

b. Objek jual beli, harus memenuhi :

- 1) Barang yang diperjual belikan adalah barang halal, Maka semua barang yang diharamkan oleh Allah, tidak dapat dijadikan sebagai objek jual beli, karena barang tersebut dapat menyebabkan manusia bermaksiat/melanggar larangan Allah.
- 2) Barang yang diperjualbelikan harus dapat diambil manfaatnya atau memiliki nilai, dan bukan merupakan barang-barang yang dilarang di perjual belikan, misalnya: jual beli barang kadaluarsa.
- 3) Barang tersebut dimiliki oleh penjual, Jual beli atas barang yang dimiliki oleh penjual adalah tidak sah karena bagaimana mungkin ia dapat menyerahkan kepemilikan barang kepada orang lain atas barang yang bukan miliknya. Jual beli oleh bukan pemilik barang seperti ini, baru akan sah apabila mendapatkan izin dari pemilik barang.
- 4) Barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian tertentu di masa depan. Barang yang tidak jelas waktu penyerahanya adalah tidak sah, karena dapat menimbulkan ketidakpastian (*gharar*), yang pada giliranya dapat merugikan salah satu pihak yang bertransaksi dan dapat menimbulkan persengketaan.
- 5) Barang tersebut harus diketahui secara spesifik dan dapat diidentifikasi oleh pembeli sehingga tidak ada *gharar* (ketidakpastian).

- 6) Barang tersebut dapat diketahui kuantitas dan kualitasnya dengan jelas, sehingga tidak ada *gharar*.
- 7) Harga barang tersebut jelas, Harga atas baraaang yang di perjualbelikan diketahui oleh pembeli dan penjual, berikut cara pembayarannya tunai maupun tangguh sehingga jelas dan tidak ada *gharar*. Contoh: penjual berkata kepada pembeli, jika kamu membayar 1 bulan harganya Rp. 700.000. tetapi jika kamu membayar 2 bulan maka harganya menjadi Rp. 750.000. Pembeli pun setuju, tanpa menyatakan harga yang mana yang dia setuju sehingga harga tidak menentu, kecuali dinyatakan harga yang sama yang mana yang disepakati. Begitu harga itu disepakati, maka harga tersebut tidak boleh berubah.
- 8) Barang yang diakadkan ada ditangan penjual. Barang dagangan yang tidak berada ditangan penjual akan menimbulkan ketidak pastian (*gharar*) pembeli ang menjual kembali barang yang dia beli sebelum serah terima, dapat diartikan ia menyerahkan uang pada pihak lain dengan memperoleh uang lebih banyak. Dua hal ini dapat disamakann dengan riba. Contoh: A membeli buku dari B. B belum megirimkan kepada A atau kepala agennya. A tidak biasa menjual buku kepada C. Jika A menjualnya sebelum menerima pengiriman dari B, maka penjualan yang dilakukan oleh A menjadi tidak sah.

4. Jenis-jenis Murabahah

Murabahah dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu :

- a. *Murabahah* tanpa pesanan akad murabahah yang bersifat tidak mengikat. maksudnya adalah ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak Bank Syari'ah menyediakan barang tersebut. Penyediaan barang pada *murabahah* ini tidak terpengaruh atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli.⁵³
- b. *Murabahah* berdasarkan pesanan, yaitu jual beli dengan cara menyerahkan terlebih dahulu uang muka kemudian barangnya diantar belakangan.⁵⁴ Bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya (bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah).⁵⁵ *Murabahah* berdasarkan pesanan ini dapat dibedakan menjadi dua yaitu:
 - 1) *Murabahah* berdasarkan yang bersifat mengikat, maksudnya apabila telah dipesan harus dibeli (pembeli tidak dapat membatalkan pesannya).
 - 2) *Murabahah* berdasarkan pesanan yang bersifat tidak mengikat, maksudnya walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.

⁵³ Sri Nurhayati wasilah, *Op.Cit*, h. 195

⁵⁴ Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung : Pustaka Setia, 2001), h. 101

⁵⁵ Adiwarman Azwar Karim, *Op.Cit*. h.115

5. Manfaat Murabahah

a. Bagi Bank

- 1) Manfaat pembiayaan *murabahah* bagi bank adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana,.
- 2) Untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk *margin*.

b. Bagi Nasabah

- 1) Sedangkan manfaat bagi nasabah penerima fasilitas adalah merupakan salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank.
- 2) Nasabah dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah masa perjanjiannya.⁵⁶

6. Alur dan Skema Murabahah

Alur Pembiayaan Murabahah, yaitu:⁵⁷

- a. *Pertama*, dimulai dari pengajuan pembelian barang oleh nasabah. Pada saat itu, menegosiasikan harga barang, margin, jangka waktu pembayaran dan besaran angsuran perbulan.
- b. *Kedua*, Bank sebagai penjual selanjutnya mempelajari kemampuan nasabah dalam membayar piutang murabahah. Apabila rencana pembelian barang tersebut disepakati oleh kedua belah pihak, maka dibuatlah akad murabahah. Isi akad murabahah setidaknya

⁵⁶ Muhamad, *Op.Cit*, h. 47.

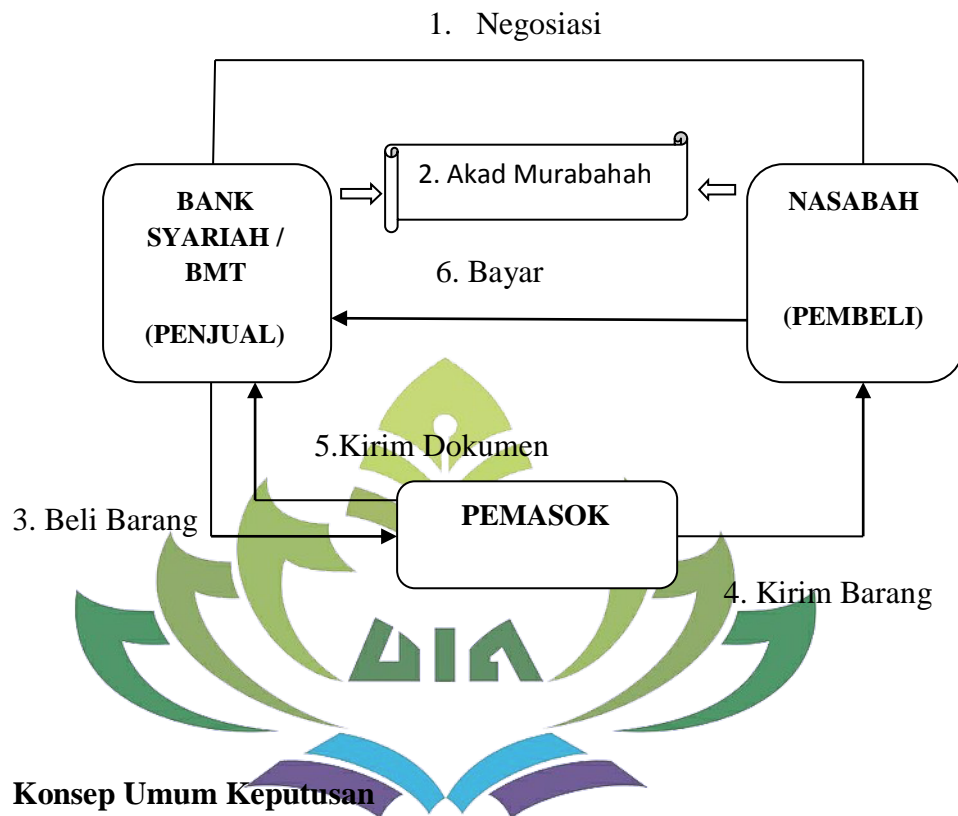
⁵⁷ Rizal Yaya, Aji Erlangga Martawireja, Ahim Abdurahim, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktik Kontemporer*, (Jakarta : Salemba Empat, 2016), h. 165

mencakup berbagai hal agar rukun murabahah dipenuhi dalam transaksi jual beli yang dilakukan.

- c. *Ketiga*, setelah akad disepakati pada murabahah dengan pesanan, bank selanjutnya membeli barang kepada pemasok. Akan tetapi, pada murabahah tanpa pesanan, bank dapat langsung menyerahkan barang kepada nasabah karena telah memilikinya terlebih dahulu. Pembelian barang kepada pemasok dalam murabahah dengan pesanan dapat diwakilkan kepada nasabah atas nama bank. dokumen pembelian barang tersebut diserahkan oleh pemasok kepada bank.
- d. *Keempat*, barang yang diinginkan oleh pembeli selanjutnya diantar oleh pemasok kepada nasabah pembeli.
- e. *Kelima*, setelah menerima barang, nasabah pembeli selanjutnya membayar kepada bank. pembayaran kepada bank biasanya dilakukan dengan cara mencicil sejumlah uang tertentu selama jangka waktu yang disepakati.

Secara umum Konsep pembiayaan Murabahah dapat digambarkan dalam skema berikut ini:⁵⁸

Gambar 2.1



D. Konsep Umum Keputusan

1. Pengertian Keputusan

Menurut Leon G. Schiffman dan Leslie Lazar Kanuk dalam bukunya berjudul perilaku konsumen, keputusan adalah seleksi terhadap dua pilihan alternatif atau lebih. Dengan perkataan lain, pilihan alternatif tersebut harus tersedia bagi seorang ketika mengambil keputusan. Jika seorang mempunyai pilihan antara melakukan pembelian dan tidak melakukan pembelian.⁵⁹

⁵⁸ *Ibid.*

⁵⁹ Leon G. Schiffman, Leslie Lazar, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Indeks, 2004), h. 485

Menurut Danang Sunyoto pengambilan keputusan merupakan proses kognitif yang mempersatukan memori, pemikiran, pemrosesan informasi dan penilaian-penilaian secara evaluative.⁶⁰

Menurut Salusu, Keputusan berarti pilihan , yaitu pilihan dari dua atau lebih kemungkinan. Namun, ia hampir tidak merupakan pilihan antara yang benar dan yang salah, tetapi yang justru sering terjadi ialah pilihan antara yang “hampir benar” dan yang “mungkin salah”. Walaupun keputusan biasa dikatakan sama dengan pilihan, ada perbedaan penting diantara keduanya. Mc Kenzie melihat bahwa keputusan adalah pilihan nyata karena pilihan diartikan sebagai pilihan tentang tujuan termasuk pilihan tentang cara untuk mencapai tujuan itu, apakah pada tingkat perorangan atau tingkat kolektif. Mc Grew dan Wilson lebih melihat pada kaitannya dengan proses, yaitu bahwa suatu keputusan ialah keadaan akhir dari suatu proses yang lebih dinamis, yang diberi label pengambilan keputusan.

Morgan dan Cerullo (1984) Mendefinisikan keputusan sebagai “ sebuah kesimpulan yang dicapai sesudah dilakukan pertimbangan , yang terjadi setelah satu kemungkinan dipilih, sementara yang lain dikesampingkan.”⁶¹

Berdasarkan definisi-definisi diatas dapat di simpulkan bahwa keputusan adalah seleksi terhadap dua pilihan alternatif atau lebih, melau

⁶⁰ Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen dan Pemasaran*, (Jakarta: Center of Academic Publishing Service, 2015), h. 88

⁶¹ J. Salusu, *Pengambilan Keputusan Strtejik Untuk Organisasi Publik dan Organisasi Nonprofit*, (Jakarta: PT. Grasindo, 2006), h. 51

proses kognitif yang mempersatukan memori, pemikiran, pemrosesan informasi dan penilaian-penilaian secara evaluative, dan pemahaman terhadap tujuan serta nilai-nilai yang mendasari keputusan tersebut dengan tujuan untuk meraih hasil terbaik yang diharapkan.

2. Faktor-faktor perilaku konsumen dalam mengambil keputusan

Perilaku konsumen merupakan perilaku yang ditunjukkan dalam mencari, membeli, menggunakan, menilai dan menentukan produk serta jasa (schiffman dan kanuk, 2008). Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pembelian konsumen menurut kotler (2002) meliputi:

a. Faktor Kebudayaan

Budaya merupakan kumpulan nilai-nilai dasar, persepsi, keinginan dan tingkah laku yang dipelajari oleh seorang anggota masyarakat dari keluarga dan lembaga penting lainnya.

b. Faktor Sosial

Faktor social terdiri dari: (1) kelompok acuan seperti keluarga, teman, tetangga dan rekan kerja dan kelompok sekunder seperti kelompok keagamaan, profesional, dan asosiasi perdagangan. (2) keluarga merupakan organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam suatu masyarakat seperti peran dan pengaruh relative suami, istri dan anak dalam pembelian produk dan jasa yang berbeda.

c. Faktor Pribadi

Faktor Pribadi terdiri dari: (1) usia dan tahap siklus hidup, (2) pekerjaan dan lingkungan ekonomi, (3) gaya hidup, yaitu pola hidup

seseorang didunia yang diekspresikan dalam aktivitas, minat dan opininya, (4) kepribadian dan konsep diri. Kepribadian adalah karakteristik psikologi seseorang yang berbeda dengan orang lain yang menyebabkan tanggapan yang relative konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungannya.

d. Faktor Psikologis

Faktor psikologis yang terdiri dari, (1) Motivasi, (2) Persepsi merupakan proses yang digunakan oleh seorang individu untuk memilih, mengorganisasi dan menginterpretasi masukan-masukan informasi guna menciptakan gambaran yang berarti duniawi orang dapat memiliki persepsi yang berbeda dari objek yang sama karena adanya tiga proses persepsi yaitu perhatian selektif, gangguan yang selektif, mengingat kembali yang selektif. (3) Proses belajar, proses belajar menjelaskan perubahan dalam perilaku seseorang yang timbul dari pengalaman. (4) Keyakinan dan Sikap, keyakinan adalah gambaran pemikiran yang dianut seorang terhadap sesuatu. Keyakinan mungkin berdasarkan pengetahuan pendapat. Sikap merupakan evaluasi, perasaan, emosional dan kecenderungan tindakan yang menguntungkan atau tidak menguntungkan dan bertahan lama dari seorang terhadap suatu objek atau gagasan.⁶²

⁶² Eliza, Ery Sayamar, Cory Kaswita, "Analisis faktor-faktor yang Mempengaruhi Konsumen Dalam Pengambilan Keputusan Pembelian Buah di Pasar Arengka". *Indonesian Journal of Agricultural Economics*, Vol. 2 No. 1 (Juli, 2011), h. 17-19

3. Dasar Pertimbangan Konsumen Dalam Mengambil Keputusan

a. Pertimbangan Ekonomis

Tipikal pertimbangan secara ekonomis terkait dengan perhitungan konsumen secara ekonomis atas barang atau jasa yang akan dibeli. Konsumen akan mempertimbangkan dan menghitung hitung secara ekonomis tentang manfaat yang akan diperoleh dengan pengorbanan yang akan dikeluarkan.

Dalam proses membeli, sekali keputusan belum terjadi, sejumlah kegiatan telah dilakukan oleh konsumen seperti pencaharian informasi, melakukan evaluasi dan memilih alternatif. Alasan pertimbangan secara ekonomis oleh konsumen untuk membeli suatu produk barang atau jasa telah menjadi sasaran penelitian oleh sejumlah ahli manajemen bidang pemasaran. Dengan demikian berbagai faktor yang menjadi dasar pertimbangan konsumen dalam mengambil keputusan menjadi sasaran penelitian. Membuat pertimbangan secara ekonomis artinya konsumen memiliki pengetahuan yang relative luas tentang produk. Beberapa langkah yang dilakukan meliputi hal sebagai berikut:

- a. Tingkat pengetahuan dan pemahaman konsumen tentang produk yang akan dibeli.
- b. Tingkat kepercayaan dan keyakinan bahwa produk yang dibeli mampu memberikan solusi dalam memenuhi kebutuhan keinginannya.

c. Tindak lanjut pertimbangan.

b. Pertimbangan Pasif

Sangat berlawanan dengan konsumen dengan tipikal ekonomis, pada tipikal ini konsumen dianggap sebagai pembeli yang tidak berfikir secara rasional, pada dasarnya pada tipikal ini konsumen lebih bersikap mengikuti saja apa yang dapat dilakukannya dan upaya promosi para pasar. Konsumen tipikal ini dipengaruhi oleh faktor-faktor internal yang melekat pada individu setiap konsumen. Tipe konsumen pasif menjadin sasaran empuk para pemasar terutama para pemasar yang gigih dan berpengalaman.

c. Pertimbangan Rasional

Pada konsumen dengan tipikal kognitif, lebih mengutamakan keputusan pada manfaat dan kemampuan produk yang dibeli dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi. Dengan demikian maka konsumen tipikal ini focus pertimbangannya terletak pada manfaat dan kualitas dari produk yang akan diputuskan untuk dibeli. Pada tipikal ini menggambarkan konsumen sebagai orang yang memprtimbangkan masalah. Dalam hal ini konsumen digambarkan baik sebagai menerima saja apa adanya atau mencari produk yang mampu memenuhi kebutuhannya.

d. Pertimbangan Emosional

Konsumen dengan tipikal ini lebih menitikberatkan keputusannya pada pertimbangan emosional dari pertimbangan-pertimbangan yang

lain. Dalam kenyataan hidup sehari-hari, kebiasaan membeli sering dipengaruhi oleh perasaan-perasaan emosional, seperti karena cinta, karena ingin merasa lebih feminis, karena ingin merasa lebih jantan atau ingin merasa disegani oleh para pesaing.

e. **Pertimbangan Lainnya**

Selain pertimbangan-pertimbangan sebagaimana dibahas diatas, ternyata masih terdapat model-model pertimbangan lainnya. Dasar pertimbangan dimaksud antara lain oleh pertimbangan sifat dan pembawaan konsumen, suasana hati, suasana lingkungan pada saat membuat pertimbangan, ketika akan memberikan sesuatu benda atau barang kepada pihak lain.⁶³

4. **Tipe-tipe Keputusan Konsumen**

Tipe keputusan konsumen ada dua, yaitu:⁶⁴

a. **Keputusan-keputusan Asortimen**

Keputusan Asortimen merupakan keputusan-keputusan yang tidak perlu dibuat secara sadar, dalam arti bahwa para konsumen secara sistematis mengidentifikasi alternatif dan kemudian memutuskan bagaimana mereka akan mengatur kehidupan mereka. Hal ini disebabkan karena kebanyakan konsumen memiliki sumber-sumber daya finansial terbatas, maka mereka tidak mungkin membeli segala sesuatu yang mereka inginkan. Akibatnya adalah bahwa mereka harus

⁶³ Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 184-190

⁶⁴ Danang Sunyoto, *Op.Cit*, h. 87

mengambil keputusan-keputusan strategik bagaimana mereka akan berupaya mengalokasi sumber-sumber daya mereka diantara alterbatuf yang tersedia.

b. Keputusan-keputusan yang berkaitan dengan pasar

Keputusan-keputusan yang berhubungan dengan pasar merupakan keputusan yang berkaitan dengan produk dan merek khusus yang diperlukan untuk mengimplementasikan sebuah strategi assortmenten.

5. Proses-proses pengambilan keputusan

Tatik Suryani,⁶⁵ menjelaskan proses pengambilan keputusan antara lain:

a. Mengenali kebutuhan

Pada tahap ini konsumen merasakan bahwa ada hal yang dirasakan kurang dan menuntut untuk dipenuhi. Konsumen menyadari bahwa terdapat perbedaan antara apa yang dialaminya dengan yang diharapkan. Kesadaran akan perlunya memenuhi kebutuhan ini terjadi karena adanya rangsangan dari dalam maupun dari luar.

b. Mencari informasi

Apa yang terbaik yang harus dilakukan untuk memenuhi kebutuhan tersebut, pertanyaan ini akan muncul pada konsumen. Supaya dirinya dapat memenuhi kebutuhan dengan cara terbaik, maka konsumen berusaha mencari informasi. Konsumen umumnya mencari informasi dari berbagai sumber, tidak hanya dari sumber resmi yang dikeluarkan perusahaan seperti iklan atau pemasar melalui tenaga penjual, tetapi

⁶⁵ Tatik Suryani, *Perilaku Konsumen Implikasi pada Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), h. 17-19

informasi dari pihak lain untuk mendapatkan informasi yang benar-benar objektif.

c. Mengevaluasi alternatif

Informasi yang diperoleh dari berbagai sumber tersebut akan menjadi bahan pertimbangan bagi konsumen untuk mengambil keputusan. Konsumen akan mempertimbangkan manfaat termasuk kepercayaan merk dan biaya atau risiko yang akan diperoleh jika membeli suatu produk. Berbagai risiko seperti risiko waktu, tenaga, biaya, risiko psikologis, social akan dipertimbangkan oleh konsumen.

d. Mengambil keputusan

Setelah melalui evaluasi dengan pertimbangan yang matang, konsumen akan mengambil keputusan. Terdapat dua faktor yang mempengaruhi keputusan membeli dan tujuan pembelian yaitu sikap orang lain, dan faktor situasional yang tidak dapat diprediksikan (tidak terduga).

e. Evaluasi Pasca Pembelian

Setelah membeli, konsumen akan mengevaluasi atas keputusan dan tindakannya dalam membeli. Jika konsumen menilai kinerja produk atau layanan yang dirasakan sama atau melebihi apa yang diharapkan, maka konsumen akan puas dan sebaliknya. Kepuasan dan ketidakpuasan yang dialami konsumen akan berpengaruh terhadap perilaku selanjutnya. Jika konsumen puas, maka dia memperlihatkan sikap dan perilaku positif terhadap produk atau jasa yang dibelinya.

Dia kemungkinan membeli lagi dan loyal atau bahkan tidak segan-segan akan merekomendasikan kepada orang lain untuk membeli.⁶⁶



⁶⁶ *Ibid* , h. 17-19

BAB III

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum BMT Assyafi'iyah

1. Sejarah Berdirinya BMT Assyafi'iyah

Berawal dari kecermatan salah satu inisiator BMT Assyafi'iyah yang memandang bahwa hampir sebagian besar koperasi atau bank yang ada pada waktu itu bersifat konvensional dan merupakan sistem bunga yang tinggi, maka dalam hal ini inisiator oleh Bapak Mudhofir mempunyai keinginan untuk mendirikan suatu koperasi yang berbasis syariah, yaitu BMT.

Dilatarbelakangi dengan aktivitas dan kegiatan pengajian rutin bapak-bapak yang diadakan seminggu sekali di pondok pesantren Nasional Assyafi'iyah Kota Gajah Lampung Tengah, disalah satu kesempatan saya (Bapak Mudhofir) mengusulkan untuk membahas permasalahan tentang muamalah. Awalnya hanya satu pokok pembahasan, ternyata banyak yang tertarik untuk lebih memahami berbagai ilmu tentang muamalah. Dari kajian-kajian muamalah itu dijadikan dasar pengetahuan Bapak-bapak untuk mendirikan BMT.

Selanjutnya Bapak Mudhofir menyampaikan inisiatifnya ke jama'ah akan mendirikan BMT. Para jama'ah pun memberikan sambutan yang baik. Karena pada waktu itu bertempat di pondok pesantren Nasional Assyafi'iyah, maka Bapak Mudhofir bermaksud untuk menjadikan nama Assyafi'iyah sebagai nama BMT-nya. Kemudian setelah meminta izin

kepada pimpinan Pondok Pesantren tersebut, pinjaman Pondok Pesantren akhirnya membolehkan Podoknya dipakai untuk nama BMT.

Setelah diperbolehkan untuk memakai nama Assyafi'iyah untuk BMT, bertepatan dengan pengajian akbar yang diadakan oleh Pondok Pesantren Nasional Assyafi'iyah, Bapak Mudhofir kemudian mendeklarasikan atau mengumumkan kepada para jamaah bahwa akan dibentuk BMT yang didirikan oleh Bapak Mudhofir. Akhirnya dari kegiatan tersebut terkumpul dana infaq yang kemudian diserahkan untuk modal awal BMT Assyafi'iyah. Digabungkan dengan dana dari para anggota jamaah pengajian rutin, terkumpul dana Rp. 800.000,-

Akhrinya BMT Assyafi'iyah berdiri tanggal 03 september 1995, bertempat di Pondok Pesantren Assyafi'iyah Kota Gajah Lampung Tengah, yang waktu itu di inisiasi oleh Mudhofir, Drs. Ali Nrhmid, M.Sc. KH. Suhaimi Rais dan Drs. Ali Yurja Syarbaini. Jumlah anggota BMT pada waktu itu adalah 29 orang, dengan iuran wajib Rp. 50.000 yang diangsur setiap bulan. Sehingga akan terlunasi memakan waktu. Meskipun memakan waktu sampai lima bulan, BMT ini sudah memulai koperasi dengan dana yang terkumpul dari jamaah dan dari dana infaq tersebut.

Pada tanggal 15 sampai 25 November 1995, Ikatan Cendikiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) Lampung mengundang pelatihan bagi BMT yang ada di Lampung. Dari undangan tersebut BMT Assyafi'iyah mengirimkan

beberapa orang untuk ikut pelatihan tersebut. Hasil dari pelatihan itu adalah berupa tata cara pengelolaan BMT, dan segala sesuatu yang berhubungan dengan manajerial BMT. Selain itu perwakilan yang ikut juga diberi sertifikat.

Modal BMT kembali bertambah setelah mendapatkan bantuan dana Asnaf dari Bank Muamalat Indonesia Pusat sebesar Rp. 2.500.000,-. Bantuan modal tersebut diberikan Bank Muamalat untuk memperlancar kegiatan BMT dan dana tersebut diberikan tidak untuk dikembalikan tapi benar-benar untuk kegiatan BMT.

Seiring dengan perubahan politik di Indonesia tepatnya pada tanggal 22 Mei 1998, dengan berhentinya Bapak H.M. Soeharto sebagai Presiden RI dan kekuasaan berpindah kepada Prof. Dr. Ir. Ing. Baharudin Jusuf Habibie. Dengan adanya pergantian tersebut berubah pula susunan Kabinet dari Kabinet pembangunan VII menjadi Kabinet Reformasi, yang merubah banyak menteri terutama Menteri Koperasi dan PKK (Pembinaan Pengusaha Kecil) Bapak Adi sasono. Dibawah menteri koperasi dan PKKK Bapak Adi Sasono itulah pada tahun 1999 begulir dana untuk kelompok Swadaya Masyarakat yang baru dan belum berbadan hukum, termasuk BMT Assyafi'iyah diberi kepercayaan untuk mengelola dana Lembaga Ekonomi Produktif Masyarakat Mandiri (LEPMM). Dengan dan LEPMM itulah BMT Assyafi'iyah mulai memperlihatkan kemajuannya, sehingga pada tanggal 15 maret 1999 resmi mendapatkan status Badan Hukum Koperasi dengan Nomor :

28/BH/KDK.7.2/III/1999 tanggal 15 Maret 1999. Sejak itulah BMT Assyafi'iyah berubah nama menjadi Koperasi BMT Assyafi'iyah dan ditetapkan sebagai koperasi primer kabupaten.⁶⁷

Pada tanggal 10 september 2004 terbitnya Surat Keputusan Menteri Nomor : 91/Kep/M/KUKM/IX/2004, maka Koperasi BMT Assyafi'iyah menyesuaikan diri dengan nama Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) BMT Assyafi'iyah dan meningkat menjadi koperasi primer provinsi. Perkembangan yang begitu pesat menjadikan BMT Assyafi'iyah harus berubah nama menjadi BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional pada tanggal 15 Mei 2015. Hal ini dikarenakan cabang BMT ini sudah melewati Provinsi Lampung , yaitu di Provinsi Banten dan Provinsi Sumatera Selatan. Dan ini memang sudah peraturan dari kementerian , bahwa jika sudah lintas Provinsi itu harus mengurus utnuk berubah tingkatan menjadi Koperasi Primer Nasional.

Seiring dengan berjalannya waktu, BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional telah banyak membuka cabang dimana-mana dan salah satunya cabang yang ada di Lampung Selatan tepatnya di Karang Anyar yang belum genap 4 tahun berdiri. BMT Assyafi'iyah Barkah Nasional cabang Karang Anyar Lampung Selatan berdiri tanggal 14 Agustus 2014 dengan merintis benar-benar dari awal sebagai kantor cabang pembantu.

⁶⁷ Beni Ridwan, *Funding Officer*, Wawancara, 1 April 2018

2. Visi dan Misi KSPPS BMT Assyafi'iyah

a. Visi KSPPS BMT Assyafi'iyah

Visi KSPPS BMT Assyafi'iyah adalah menjadi koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah yang sehat, kuat, bermanfaat, mandiri, dan islami

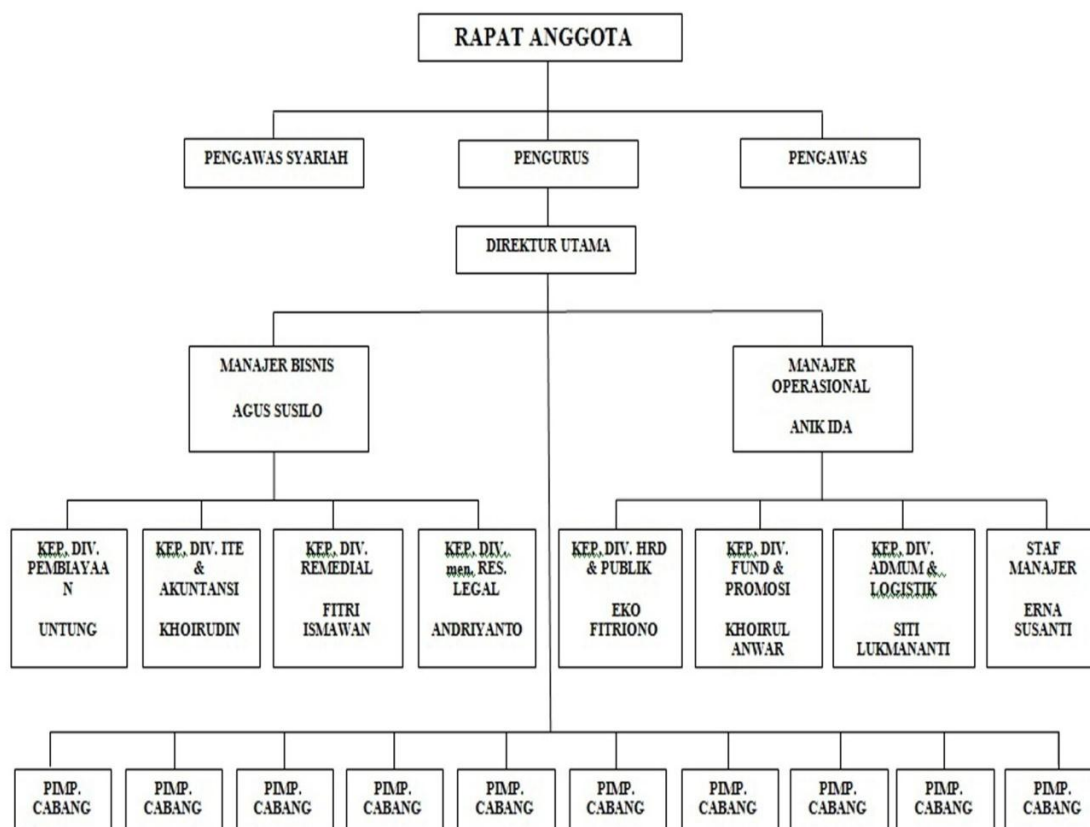
b. Misi KSPPS BMT Assyafi'iyah

- 1) Meningkatkan kesejahteraan anggota dan lingkungan kerja
- 2) Meningkatkan sumber pembiayaan dan penyediaan modal dengan prinsip syariah
- 3) Menumbuhkembangkan usaha produktif di bidang perdagangan, pertanian, industry dan jasa
- 4) Menyelenggarakan pelayanan prima kepada anggota dengan efektif, efisien, dan transparan
- 5) Menjalin kerjasama usaha dengan berbagai pihak



3. Struktur Kepengurusan BMT Assyafi'iyah Kota Gajah

a. Struktur BMT Assyafi'iyah Pusat Kota Gajah⁶⁸



Gambar 3.1

Struktur BMT Assyafi'iyah

Sumber Data BMT Assyafi'iyah Pusat Tahun 2018

⁶⁸ Dokumentasi, Profil BMT Assyafi'iyah, 01 April 2018

b. Struktur BMT Assyafi'iyah Kantor Cabang Pembantu Karang Anyar
Lampung Selatan⁶⁹

Pimpinan	: Sopian
Pembukuan	: Puput Pujiati
Kasir	: Ria Radona S.Pd
AO	: Amirudin Hasan, S. Ag
FO	: Benny Ridwan, S.E

4. Lokasi BMT Assyafi'iyah

Kantor Pusat, Jl. Jendral Sudirman Kotagajah Timur Kec. Kotagajah
Lampung Tengah Telp. (0725) 5100189 Fax. 07255100199

Kantor Cabang :

- a. Jl. Jend. Sudirman Kotagajah Lampung Tengah
- b. Gaya Baru Seputih Surabaya Lampung Tengah
- c. Kalirejo Lampung Tengah Telp(0729) 370568
- d. Pasar Unit II Kab. Tulang Bawang. Hp. 085669709610
- e. Jl. KH. Gholib Pringsewu Telp. (0725) 7033145
- f. Labuhan Ratu 2 Way Jepara Lampung Timur
- g. Tugu Mulyo OKI Sumatera Selatan
- h. Merak, Cilegon Provinsi Banten

⁶⁹ Beni Ridwan Wawancara, 13 April 2018, *Funding Officer*,

5. Produk-produk BMT Assyafi'iyah Karang Anyar

a. Produk Simpanan⁷⁰

1) Simpanan Mudharabah

Simpanan Mudharabah merupakan simpanan dengan sistem bagi hasil keuntungan yang dihitung atas saldo rata-rata harian dan diberikan tiap bulan. Pembukaan rekening atas nama perorangan atau lembaga dengan setoran awal Rp. 10.000,- dan Saldo simpanan minimal Rp. 10.000,-

2) Simpanan Wadiah

Simpanan Wadiah merupakan simpanan yang dinilai sebagai titipan dan tidak berbagi hasil atau merupakan simpanan pembiayaan

3) Simpanan Tarbiyah (Pendidikan)

Merupakan simpanan yang dikhususkan untuk keperluan pendidikan. Pengambilannya setiap ada keperluan untuk pendidikan. Dan setiap bulan berhak mendapatkan bagi hasil

4) Simpanan Qurban

Simpanan Qurban merupakan simpanan yang dikhususkan untuk keperluan Qurban. Yang pengambilannya menjelang hari raya Qurban (Idul Adha) dan Anggota berhak mendapatkan bonus

⁷⁰ Beni Ridwan, *Funding Officer*, Wawancara, 18 april 2018

5) Simpanan Hari Raya

Simpanan hari raya merupakan simpanan yang dikhususkan untuk keperluan hari Raya Idul Fitri yang pengambilannya menjelang hari Raya Idul Fitri dan anggota berhak mendapatkan bonus

6) Simpanan Berjangka Syariah

Simpanan berjangka ini ditujukan untuk masyarakat muslim yang ingin menginvestasikan dananya untuk kemajuan perekonomian umat melalui sistem bagi hasil yang dikelola secara syariah

Tabel 3.1
Perbandingan Jangka Waktu dan Tingkat Bagi Hasil

JANGKA	BMT	ANGGOTA/CALON ANGGOTA
3 Bulan	60%	40%
6 Bulan	50%	50%
12 Bulan	40%	60%

Sumber Data: BMT Assyafi'iyah Tahun 2018

Dengan produk ini anggota/calon anggota tidak terbebani biaya administrasi dan juga anggota/calon anggota dapat mengambil bagi hasil keuntungan setiap bulan

b. Produk Pembiayaan

1) Mudharabah

Pembiayaan dalam bentuk modal atau dana yang diberikan sepenuhnya oleh BSM untuk nasabah untuk dikelola dalam usaha yang telah disepakati bersama. Selanjutnya dalam pembiayaan ini nasabah dan BTM setuju untuk berbagi hasil atas pendapatan usaha tersebut. Risiko kerugian ditanggung oleh pihak BMT kecuali kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan pengelola atau nasabah, kelalaian dan penyimpangan pihak nasabah seperti penyelewengan, kecurangan dan penyalahgunaan.

2) Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan musyarakah adalah pembiayaan investasi antara KJKS BMT Assyafi'iyah dengan anggota atau calon anggota. BMT berada pada posisi penyerta modal pada usaha atau anggota calon anggota dan bagi hasil akan diambil dengan proporsi modal yang disertakan dan dibagi sesuai dengan nisbah yang telah disepakati.

3) Pembiayaan Murabahah

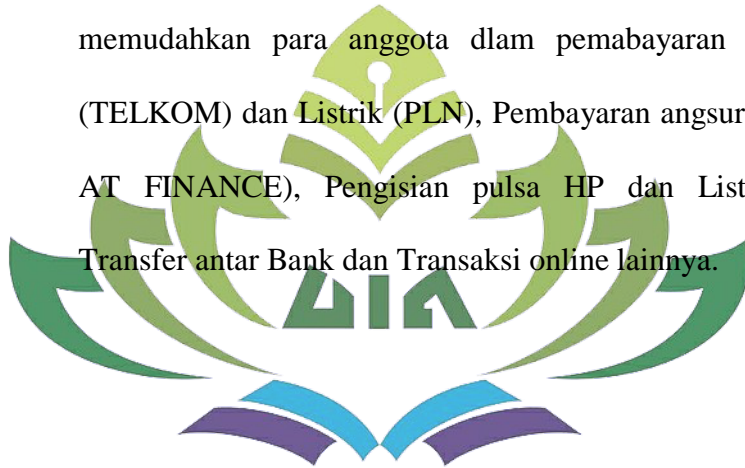
Adalah akad jual beli yang dilakukan oleh KJKS BMT Assyafi'iyah dengan anggota atau calon anggota sesuai dengan kebutuhan anggota atau calon anggota. Besarnya keuntungan ditetapkan diawal akad, dan cara pembayarannya bisa kontan atau di angsur.

4) Pembiayaan Al-Muzara'ah

Adalah akad jual beli yang dilakukan oleh KJKS BMT Assyafi'iyah dengan anggota atau calon anggota (petani), untuk keperluan pertanian, benih dari pemilik tanah, dan nisbah ditentukan diawal akad.

c. Produk Jasa

KJKS BMT Assyafi'iyah kini hadir memberi kemudahan bagi para anggota dalam bertransaksi secara online sehingga memudahkan para anggota dalam pembayaran tagihan telpon (TELKOM) dan Listrik (PLN), Pembayaran angsuran (FIF, ACC, AT FINANCE), Pengisian pulsa HP dan Listrik (TOKEN), Transfer antar Bank dan Transaksi online lainnya.



B. Karakteristik Responden

1. Usia Responden

Data mengenai umur responden disini peneliti mengelompokkan menjadi empat kategori, yaitu kurang dari 20 tahun, 20-30 tahun, 31-40 tahun, dan diatas 40 tahun. Adapun data mengenai umur responden adalah sebagai berikut :

Tabel 3.2
Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Usia

No	Usia	Jumlah	Persentase (%)
1.	<20 tahun	1	1,12%
2.	21-30 tahun	37	41,57%
3.	31-40 tahun	40	44,94%
4.	>41 tahun	11	12,36%
	Total	89	100%

Sumber Data : Hasil sebaran kuesioner kepada responden (diolah) 2018

Berdasarkan data dari tabel 3.3 diatas dapat diketahui bahwa responden yang berusia kurang dari 20 tahun 1 orang atau sebesar 1,12%, responden yang berusia antara 21-30 tahun berjumlah 37 orang atau sebesar 41,57%, responden yang berusia antara 31-40 tahun berjumlah 40 orang atau sebesar 44,94%, dan responden yang berusia diatas 41 tahun berjumlah 11 orang atau sebesar 12,36% dari keterangan diatas menunjukan bahwa sebagian besar responden yang diambil berusia 21-30 tahun dan 31-40 tahun.

2. Jenis Kelamin

Data mengenai jenis kelamin responden nasabah BMT Assyafi'iyah Karang Anyar adalah sebagai berikut :

Tabel 3.3
Distribusi Jawaban Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
1.	Laki-laki	57	64,04%
2.	Perempuan	32	35,95%
	Total	89	100%

Sumber Data: Hasil sebaran kuesioner kepada responden (diolah) 2018

Berdasarkan keterangan pada tabel 3.4 diatas dapat diketahui tentang jenis kelamin responden nasabah B MT Assyafi'iyah Karang Anyar yang diambil sebagai responden. Jenis kelamin laki-laki berjumlah 57 orang atau sebesar 64,04% dan perempuan berjumlah 32 orang atau sebesar 35,95%. Dari keterangan diatas menunjukan bahwa sebagian besar nasabah yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah Laki-laki.

3. Jenis Pekerjaan

Tabel 3.4
Jenis Pekerjaan yang Memperoleh Pembiayaan Murabahah Dari
BMT Assyafi'iyah Karang Anyar
Pada Tahun 2017

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Pedagang	40	44,94%
2.	PNS/Guru	2	2,25%
3.	Karyawan Swasta	13	14,61%
4.	Wiraswasta	3	3,37%
5.	Petani	24	26,97%
6.	Lain-lain	7	7,86%
	Total	89	100%

Sumber Data: Hasil sebaran kuesioner kepada responden (diolah) 2018

Berdasarkan Tabel 3.4 diatas bahwa jumlah pembiayaan murabahah paling dominan disalurkan kepada para pedagang di BMT Assyafi'iyah Karang Anyar, hal tersebut dibuktikan dengan dari semua jenis pekerjaan, pedagang mendapatkan jumlah responden paling banyak yaitu 36 orang dengan persentase 40,45 %, Hal ini menunjukkan bahwa pedagang sering melakukan pembiayaan guna menambah modal usaha mereka dengan asumsi bahwa dengan cara menambah modal untuk berjualan maka laba yang akan didapat akan bertambah.

C. Karakteristik Jawaban Responden

Deskripsi jawaban responden sebelum mengalami pengolahan data, penulis akan menyampaikan hasil distribusi jawaban responden berdasarkan pembagiannya: Pembiayaan Murabahah di BMT Assyafi'iyah Karang Anyar dan Keputusan Anggota dalam pembiayaan murabahah.

1. Pembiayaan Murabahah

Pada bagian pernyataan pembiayaan murabahah terdapat 9 pertanyaan dengan responden 89 anggota dengan menggunakan jawaban (SS) Sangat Setuju, (S) Setuju, (CS) Cukup Setuju, (TS) Tidak Setuju dan (STS) Sangat Tidak Setuju.

Tabel 3.5
Jawaban Responden

NO	PERNYATAAN	SKALA	JUMLAH ANGGOTA	PERSENTASE (%)
1	Produk pembiayaan tersedia	SS	40	45%
		S	35	39%
		CS	10	11%
		TS	3	3%
		STS	1	1%
2	Pembiayaan murabahah yang diajukan sesuai dengan apa yang saya harapkan	SS	33	37%
		S	40	45%
		CS	9	10%
		TS	4	4%
		STS	3	3%
3	Saya mengambil produk pembiayaan murabahah untuk kegiatan produktif	SS	37	42%
		S	38	43%
		CS	8	9%
		TS	4	4%
		STS	2	2%
4	Saya mengambil pembiayaan murabahah untuk kegiatan konsumtif	SS	3	3%
		S	3	3%
		CS	9	10%
		TS	36	40%
		STS	38	42%

5	Proses pembiayaan murabahah dilakukan dengan cepat dan tepat	SS	27	30%
		S	29	33%
		CS	17	19%
		TS	10	11%
		STS	6	7%
6	Dokumen yang menjadi syarat-syarat mudah untuk dipenuhi	SS	19	21%
		S	32	36%
		CS	20	22%
		TS	11	12%
		STS	7	8%
7	Sebelum akad pembiayaan murabahah berlangsung saya mengetahui penetapan margin	SS	40	45%
		S	27	30%
		CS	7	8%
		TS	13	15%
		STS	2	2%
8	Proses pembiayaan murabahah berpegang pada prinsip kehati-hatian serta aspek lainnya	SS	29	33%
		S	26	29%
		CS	30	34%
		TS	3	3%
		STS	1	1%
9	Nilai margin yang ditetapkan pada akad pembiayaan murabahah rendah	SS	25	28%
		S	36	40%
		CS	20	22%
		TS	5	5%
		STS	3	3%

Berdasarkan Tabel 3.5 diatas merupakan jawab responden mengenai pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah Karang Anyar

- 1) Akad murabahah di BMT Assyafi'iyah karang anyar tersedia. Hal ini dibuktikan berdasarkan jawaban anggota yang menjawab sangat setuju sebanyak 40 anggota dengan persentase 45% dan yang menjawab setuju 35 anggota dengan persentase 39% mengenai ketersediaan akad murabahah di BMT Assyafi'iyah Karang Anyar.

- 2) BMT Assyafi'iyah Karang Anyar dalam memberikan pembiayaan murabahah kepada anggota, telah sesuai dengan yang anggota harapkan. Hal ini dapat dibuktikan yang menjawab pernyataan sangat setuju 33 anggota dengan persentase 37% dan yang menjawab setuju 40 anggota dengan persentase 45%.
- 3) Pembiayaan di BMT Assyafi'iyah Karang Anyar sebagian besar disalurkan guna kegiatan produktif. Hal ini dapat dibuktikan dengan jawaban pernyataan yang menjawab sangat setuju sebanyak 37 anggota dengan persentase 42% dan menjawab setuju sebanyak 38 anggota dengan persentase 43% yang mayoritas anggota bekerja sebagai pedagang dan petani.
- 4) Anggota BMT Assyafi'iyah Karang Anyar sebagian kecil menggunakan pembiayaan untuk hal yang bersifat konsumtif, hal ini dibuktikan dengan pernyataan saya menggunakan pembiayaan untuk pembiayaan konsumtif, yang menjawab tidak setuju 36 anggota dengan persentase 40% dan sangat tidak setuju 38 anggota dengan persentase 38%.
- 5) Proses pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah Karang Anyar dilakukan dengan cepat dan tepat. Hal ini dapat dibuktikan dengan jawaban anggota yang menjawab sangat setuju 27 anggota dengan persentase 30%, setuju 29 anggota dengan persentase 33%, mengenai proses pembiayaan yang dilakukan dengan cepat dan tepat.
- 6) BMT Assyafi'iyah Karang Anyar memberikan persyaratan-persyaratan berupa dokumen untuk pembiayaan mudah dipenuhi oleh anggota. Hal ini

dibuktikan dengan jawaban sangat setuju 19 anggota dengan persentase 21%, setuju 32 anggota dengan persentase 36%. Akan tetapi anggota yang menjawab cukup setuju sebanyak 20 anggota dengan persentase 22%, tidak setuju 11 anggota dengan persentase 15% dan sangat tidak setuju 7 anggota dengan persentase 8%.

- 7) Anggota di BMT Assyafi'iyah Karang Anyar sebagian besar mengetahui sistem penentuan margin yang ditetapkan oleh pihak lembaga. Hal ini dibuktikan dengan jawaban responden tentang pernyataan dalam praktek pembiayaan murabahah saya mengetahui sistem penentuan margin, yang menjawab sangat setuju 40 anggota dengan persentase sebesar 45%, setuju 27 anggota dengan persentase 30%.
- 8) BMT Assyafi'iyah Karang Anyar dalam melakukan pembiayaan terhadap anggota berpegang pada prinsip kehati-hatian serta aspek lainnya. Hal ini dibuktikan dengan jawaban responden yang menjawab pernyataan tentang prinsip kehati-hatian dan aspek lainnya, yang menjawab sangat setuju 29 anggota dengan persentase 33%, setuju 26 anggota dengan persentase 29%. agar pembiayaan dapat tersalur secara tepat.
- 9) Berdasarkan jawaban responden bahwa margin yang ditawarkan atau ditetapkan pada produk pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah rendah. Hal ini dibuktikan dengan jawaban responden yang menjawab sangat setuju 25 anggota dengan persentase 28%, setuju 36 anggota dengan persentase 40%. Dapat disimpulkan bahwa margin di BMT

Assyafi'iyah rendah dengan mendapat jawaban sangat setuju 25 anggota dan setuju 36 anggota.

2. Keputusan Pembiayaan

Pada bagian pernyataan mengenai keputusan dalam mengambil pembiayaan murabahah terdapat 89 anggota yang menjadi sampel dari pouplasi 816 anggota. Berikut Tabel 3.6 hasil jawaban anggota mengenai alasan mengambil keputusan pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar

Tabel 3.6
Jawaban Responden

NO	PERNYATAAN	SKALA	JUMLAH ANGGOTA	PERSENTASE (%)
1	Produk Pembiayaan Murabahah yang sangat dibutuhkan	SS	34	38 %
		S	41	46 %
		CS	8	9 %
		TS	4	4 %
		STS	2	2 %
2	Mengambil Keputusan karena ingin bertransaksi syariah	SS	17	19 %
		S	19	21 %
		CS	9	23 %
		TS	30	33 %
		STS	14	16 %
3	Terlebih dahulu saya mencari informasi tentang produk yang akan digunakan	SS	21	24 %
		S	35	39 %
		CS	16	18 %
		TS	9	10 %
		STS	8	9 %
4	Saya mempertimbangkan manfaat yang akan didapat dalam produk pembiayaan tersebut	SS	16	18 %
		S	39	44 %
		CS	23	26 %
		TS	5	6 %
		STS	6	7 %

5	Terlebih dahulu mengevaluasi produk yang sama pada lembaga keuangan lainnya	SS	28	31 %
		S	37	42 %
		CS	11	12 %
		TS	7	8 %
		STS	6	7 %
6	Adanya faktor lingkungan dalam mengambil pembiayaan murabahah	SS	12	13 %
		S	28	31 %
		CS	23	26 %
		TS	11	12 %
		STS	15	17 %
7	Saya mengambil pembiayaan murabah berdasarkan pengalaman orang lain	SS	20	22 %
		S	49	55 %
		CS	11	12 %
		TS	6	7 %
		STS	3	3 %
8	Pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar memuaskan	SS	27	30 %
		S	36	40 %
		CS	12	13 %
		TS	8	9 %
		STS	6	7 %
9	saya akan melakukan pembiayaan kembali di BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar	SS	27	30 %
		S	39	34 %
		CS	9	10 %
		TS	5	6 %
		STS	6	10 %

Berdasarkan Tabel 3.7 diatas mengenai faktor-faktor keputusan anggota dalam menggunakan akad murabahah adalah:

- 1) Anggota di BMT Assyafi'iyah Karang Anyar mengambil keputusan produk pembiayaan murabahah dikarenakan produk yang sangat dibutuhkan. Hal ini dibuktikan dengan jawaban responden sangat setuju 34 anggota dengan persentase 38% dan setuju 41 anggota dengan

persentase 46% mengenai pernyataan produk pembiayaan murabahah merupakan produk yang sangat dibutuhkan.

- 2) Sebagian besar Anggota di BMT Assyafi'iyah mengambil keputusan pembiayaan murabahah bukan dikarenakan ingin bertransaksi syariah. Hal ini dibuktikan jawaban responden yang menjawab tidak setuju 30 anggota dengan persentase 33% dan sangat tidak setuju 14 anggota dengan persentase 16% mengenai pernyataan saya menggunakan pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah karena ingin bertransaksi syariah. Namun tidak semua anggota menjawab tidak setuju, ada beberapa anggota yang ingin melakukan transaksi syariah, ada 17 anggota yang menjawab sangat setuju dan 19 anggota yang menjawab setuju.
- 3) Anggota di BMT Assyafi'iyah sebelum mengambil keputusan menggunakan produk pembiayaan murabahah terlebih dahulu mereka mencari informasi tentang produk tersebut. Hal ini dibuktikan dengan jawaban responden sangat setuju 21 anggota dengan persentase 24% dan setuju 35 anggota dengan persentase 39% mengenai pernyataan adanya keinginan untuk melakukan pembiayaan murabahah, membuat saya terlebih dahulu mencari informasi tentang produk tersebut.
- 4) Berdasarkan hasil jawaban pernyataan mengenai anggota sebelum mengambil keputusan terlebih dahulu mempertimbangkan manfaat yang akan diperoleh ketika menggunakan produk tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar anggota mempertimbangkan terlebih dahulu

manfaat yang akan diperoleh pada produk tersebut. Hal ini dibuktikan dengan jawaban responden sangat setuju sebanyak 16 anggota dengan persentase 18% dan setuju sebanyak 39 anggota dengan persentase 44%

- 5) Berdasarkan hasil jawaban responden mengenai saya berusaha mengevaluasi produk-produk dilembaga keuangan lainnya, dapat disimpulkan dalam hal ini anggota sebelum mengambil keputusan menggunakan produk pembiayaan murabahah mereka mengevaluasi produk-produk yang sama di lembaga keuangan lainnya. Hal ini dibuktikan dengan jawaban responden yang menjawab sangat setuju sebanyak 28 anggota dengan persentase 31% dan jawaban setuju sebanyak 37 anggota dengan persentase 42%.

- 6) Berdasarkan jawaban responden, dapat disimpulkan adanya pengaruh faktor lingkungan untuk mencoba pembiayaan murabahah. Hal ini dibuktikan dengan jawaban responden yang menjawab setuju sebanyak 28 anggota dengan persentase 31%. Akan tetapi yang menjawab cukup setuju sebanyak 23 anggota dengan persentase 26% hal ini dikarenakan mereka kurang setuju dengan pernyataan diatas.

- 7) Berdasarkan jawaban responden mengenai pernyataan saya memutuskan pembiayaan murabahah berdasarkan pengalaman orang lain, dapat disimpulkan, bahwa mereka mengambil keputusan menggunakan pembiayaan murabahah berdasarkan pengalaman orang lain. Hal ini dibuktikan dengan jawaban responden sangat setuju sebanyak 20 anggota dengan persentase 22% dan jawaban setuju sebanyak 49 anggota

dengan persentase 55%. Bapak Tri Prasetyo menerangkan bahwa mengambil keputusan dikarenakan faktor pengalaman orang lain yang terlebih dahulu mengambil pembiayaan. dengan demikian ia dapat belajar dengan pengalaman orang lain tersebut.⁷¹

- 8) Berdasarkan hasil jawaban responden dapat disimpulkan bahwa pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah memuaskan. Hal ini dibuktikan dengan jawaban responden yang menjawab sangat setuju sebanyak 27 anggota dengan persentase 30% dan jawaban setuju sebanyak 36% dengan persentase 40%.
- 9) Berdasarkan hasil jawaban responden, dapat disimpulkan bahwa apabila anggota membutuhkan pembiayaan lagi mereka akan melakukan pembiayaan kembali di BMT Assyafi'iyah. Hal ini dapat dibuktikan dengan jawaban responden yang menjawab sangat setuju sebanyak 27 anggota dengan persentase 30% dan yang menjawab setuju sebanyak 39 anggota dengan persentase 44%.

Berdasarkan data tersebut dapat diambil kesimpulan anggota melakukan pembiayaan berdasarkan kebutuhan, adanya faktor lingkungan dan pengalaman orang lain dalam proses mengambil keputusan. Sebelum melakukan pembiayaan murabahah mereka terlebih dahulu mencari informasi, mempertimbangkan manfaat yang akan diperoleh dan mengevaluasi produk-produk yang akan digunakan tersebut dilembaga keuangan lainnya. Sebagian besar anggota mengambil pembiayaan

⁷¹ Tri Prasetyo, wawancara dengan penulis, pedagang bakso di Karang Anyar, Lampung Selatan, 1 Mei 2018

murabahah di BMT Assyafi'iyah Karang Anyar bukan karena ingin bertransaksi syariah akan tetapi dengan tingkat margin yang ditawarkan rendah, proses yang cepat dan sistem yang memuaskan.

D. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Margin Produk Murabahah Yang Berdampak Terhadap Keputusan Nasabah di BMT Assyafi'iyah Karang Anyar

Berdasarkan hasil wawancara terhadap Bapak Beni Ridwan karyawan BMT Assyafi'iyah Karang Anyar ada beberapa faktor yang mempengaruhi penetapan margin atau pengambilan keuntungan yaitu :⁷²

1. Biaya produk, dalam hal ini adalah bagi hasil kepada shahibul maal serta biaya operasional lainnya
2. Anggot Usaha/ Anggota dalam bersaing akan memilih harga (tingkat margin) yang lebih menguntungkan
3. Persaingan antara lembaga keuangan syariah dalam menentukan tingkat margin keuntungan
4. Mutu pelayanan yang diberikan oleh BMT Assyafi'iyah
5. Laba yang diinginkan
6. Permintaan dan Penawaran Dana

⁷² Beni Ridwan, Wawancara, *Funding Officer* pada tanggal 18 Mei 2018

7. Tingkat resiko pembiayaan yang dikaitkan dengan jenis usaha anggota, jangka waktu pembiayaan, besarnya pembiayaan dan factor-faktor ketidakpastian lainnya.

Berdasarkan hasil jawaban responden terhadap angket dan wawancara perihal faktor dalam pengambilan keputusan pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah sebagai berikut :

1. Margin yang ditawarkan BMT Assyafi'iyah Karang Anyar rendah. Hal ini diperkuat dengan wawancara kepada Bapak Hanafi menerangkan bahwa pembiayaan di BMT Assyafi'iyah dalam menentukan margin atau keuntungan yang didapat oleh pihak BMT rendah dibandingkan tempat lainnya.⁷³
2. Sebagian besar anggota mengambil keputusan pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah bukan karena ingin transaksi syariah. Hal ini diperkuat dengan wawancara kepada bapak suheri yang menerangkan bahwa faktor utama mengambil keputusan pembiayaan di BMT Assyafi'iyah dikarenakan faktor margin yang rendah yang mempengaruhi kepada tingkat pengembalian yang rendah dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya.⁷⁴ Bapak sulaeman menjelaskan bahwa dalam pengambilan keputusan pembiayaan di BMT Assyafi'iyah dikarenakan

⁷³ Hanafi, wawancara dengan penulis, pedagang es kacang merah di sukarama, Bandar Lampung, 01 Mei 2018.

⁷⁴ Suheri, wawancara kepada penulis, Pedagang es buah di karang anyar, Lampung Selatan, 01 Mei 2018

faktor utama bukan karena ingin melakukan pembiayaan yang berprinsip syariah melainkan karena faktor tingkat margin yang ditawarkan rendah.⁷⁵

3. Kualitas pelayanan yang diberikan BMT Assyafi'iyah memuaskan.
4. Proses pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah dilakukan dengan cepat dan tepat. Hal ini juga diperkuat dengan wawancara terhadap Bapak Alfarizi yang menerangkan bahwa dalam proses awal pembiayaan hingga pencairan dana pembiayaan dilakukan dengan cepat dan tepat.⁷⁶
5. Pengalaman orang lain, hal ini diperkuat dengan wawancara terhadap ibu Rohani yang menerangkan bahwa mengambil keputusan di BMT Assyafi'iyah dikarenakan faktor orang lain yang terlebih dahulu mengambil pembiayaan di BMT Assyafi'iyah Karang Anyar.⁷⁷

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa anggota mengambil pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar memiliki faktor-faktor yang beragam seperti, margin yang rendah, mutu dan proses yang diterapkan oleh pihak BMT, kualitas pelayanan yang memuaskan dan berdasarkan pengalaman orang lain.

⁷⁵ Sulaeman, wawancara kepada penulis, Pedagang soto di sukarama, Bandar Lampung, 02 Mei 2018

⁷⁶ Alfarizi, wawancara dengan penulis, counter di karang anyar, Bandar Lampung, 1 Mei 2018

⁷⁷ Rohani, wawancara dengan penulis, pedagang sayur di sukarama, Bandar lampung, 2 mei 2018

E. Prosedur Penetapan Margin Poduk Murabahah di BMT Assyafi'iyah Karang Anyar

Penelitian ini bertempat di BMT Assyafi'iyah Karang Anyar Lampung Selatan, Peneliti tertarik dengan pembiayaan murabahah perihal prosedur penetapan margin pada produk murabahah seperti apa sehingga bisa menarik minat nasabah untuk melakukan pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar.

Prosedur yang dilakukan BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar dalam menetapkan nilai margin adalah sebagai berikut:⁷⁸

1. Nilai margin yang ditetapkan BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar ditetapkan dalam rapat Tim Alco.
2. Kebijakan untuk menentukan perhitungan tingkat keuntungan yang layak dan wajar baik bagi BMT maupun anggota.
3. Besaran nilai margin dihitung terdiri dari komponen-komponen seperti *Overhead Cost*, ekspektasi bagi hasil, laba yang diinginkan dan tingkat resiko pembiayaan itu sendiri.
4. Nilai margin yang ditetapkan harus bisa bersaing dengan margin yang ditetapkan oleh lembaga keuangan non bank lainnya.
5. Perhitungan angsuran margin pembiayaan berdasarkan pokok awal pembiayaan sehingga jumlah margin yang dibayar setiap bulan adalah sama.

⁷⁸ Beni Ridwan, Wawancara, *Funding Officer* pada tanggal 18 Mei 2018

6. BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar menetapkan nilai margin paling tinggi sebesar 2% (angsuran) dan 4% (jatuh tempo). Nilai margin tersebut bisa saja berkurang sesuai dengan kesepakatan dan kebijakan yang ditentukan oleh lembaga.

7. Pembiayaan dilakukan dengan dua cara yaitu dengan angsuran dan jatuh tempo, berikut rumus perhitungannya:

a) Angsuran

$$\text{Jumlah Pembiayaan} \times 2,5\% = \text{Jumlah Margin Perbulan}$$

$$\text{Margin Perbulan} \times \text{Jangka Waktu Pembiayaan} = \text{Total Margin}$$

$$\text{Total Margin} + \text{Jumlah pembiayaan} = \text{Total Pembiayaan}$$

b) Jatuh Tempo (Kurun waktu 4 bulan)

$$\text{Jumlah pembiayaan} \times 4\% = \text{Margin Perbulan}$$

$$\text{Margin Perbulan} \times \text{Waktu} = \text{Total Margin}$$

$$\text{Total Margin} + \text{Jumlah Pembiayaan} = \text{Total Pembiayaan}$$

8. Apabila terjadi pelunasan sebelum jatuh tempo maka anggota hanya membayar modal pokok ditambah *margin* selama tiga bulan tersebut serta mendapatkan potongan angsuran pembayaran terhadap BMT Assyafi'iyah.

BAB IV

ANALISIS DATA

A. Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Margin Produk Murabahah Yang Berdampak Terhadap Keputusan Nasabah di BMT Assyafi'iyah Karang Anyar

Melihat semakin tingginya minat masyarakat terhadap BMT, maka BMT harus menyikapinya dengan baik. BMT dapat melakukan pengembangan pengenalan produk-produk yang ditawarkan dan memperhatikan faktor-faktor yang menjadi pengaruh besar dalam menarik minat calon anggota mengambil keputusan pembiayaan di BMT tersebut.

Menurut Adiwarman A. Karim dalam bukunya yang berjudul Bank Islam Analisis Fiqh Keuangan, Penetapan margin keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut :

1. Tingkat keuntungan margin rata-rata beberapa perbankan syariah yang ditetapkan sebagai pesaing
2. Tingkat Suku Bunga Konvensional
3. Target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga
4. biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

Dilihat dari wawancara mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi dalam penetapan margin produk murabahah yang berdampak terhadap keputusan nasabah adalah sebagai berikut:

1. BMT Assyafi'iyah sebelum menetapkan besaran margin terlebih dahulu mempertimbangkan tingkat margin yang ditetapkan oleh lembaga keuangan syariah, seperti menurut Adiwarman A. Karim dalam menetapkan margin mempertimbangkan tingkat keuntungan margin rata-rata beberapa perbankan syariah yang ditetapkan sebagai pesaing. Dalam hal ini BMT Assyafi'iyah menganggap lembaga keuangan syariah sebagai pesaing adalah lembaga keuangan syariah yang ada disekitar daerah karang anyar. Adapun rata-rata besaran margin yang ditetapkan oleh pesaing untuk akad murabahah diatas 2,5%, dalam hal ini BMT Assyafi'iyah menetapkan margin paling tinggi 2,5%, akan tetapi margin yang ditetapkan oleh BMT Assyafi'iyah masih bisa turun dikisaran 2,3% apabila anggota yang mengambil pembiayaan di BMT tersebut sudah berulang kali dan tidak ada masalah selama proses pembiayaan. Hal tersebut bertujuan agar margin yang ditawarkan dapat bersaing dimasyarakat dan menjadi salah satu keunggulan yang dimiliki oleh BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar.
2. Tingkat resiko pembiayaan, dalam hal ini BMT Assyafi'iyah sebelum menetapkan margin dalam pembiayaan harus menganalisis terlebih dahulu tingkat resiko pembiayaan yang akan dilakukan. Hal ini dilakukan

bertujuan untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan seperti kredit macet dan sebagainya.

3. Anggota mengambil keputusan pembiayaan mempunyai banyak pertimbangan, salah satunya dengan mempertimbangkan harga atau tingkat margin yang menguntungkan. Dalam hal ini sesuai dengan jawaban responden terhadap angket mengenai margin yang ditetapkan rendah, sebanyak 25 anggota menjawab sangat setuju dan 36 anggota menjawab setuju. Dari jawaban respon tersebut menunjukkan bahwa margin yang rendah akan berpengaruh dalam keputusan anggota dalam mengambil pembiayaan.
4. Biaya produk yang dikeluarkan oleh lembaga, pihak BMT menetapkan margin berdasarkan besarnya biaya produk yang akan dikeluarkan dalam pembiayaan.
5. Mutu pelayanan yang diberikan, mutu pelayanan disebuah lembaga harus sangat diperhatikan karena apabila pelayanan memuaskan tentunya akan mempengaruhi terhadap loyalitas anggota kepada lembaga tersebut. Hal tersebut diperkuat dengan jawaban Bapak Tri Prasetyo yang mengatakan bahwa pelayan yang diberikan di BMT Assyafi'iyah Kc Karang Anyar memuaskan dan dia sudah berulang kali mengambil pembiayaan di BMT Assyafi'iyah Kc Karang Anyar.
6. Laba yang diinginkan, tidak dipungkiri suatu lembaga keuangan syariah juga menginginkan laba, dalam menentukan laba juga harus sesuai dengan standar yang ada, seperti berdasarkan atas kesepakatan antara anggota dan

BMT. Hal ini bertujuan agar tidak ada yang merasa dirugikan atau terzolimi.

Dilihat dari hasil penyebaran angket mengenai keputusan melakukan pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah Kc Karang Anyar sebagai berikut:

Anggota memiliki keputusan yang beragam dalam melakukan transaksi pembiayaan tersebut. Sebanyak 69 anggota mengambil pembiayaan di BMT Assyafi'iyah berdasarkan pengalaman rang lain, hal ini diperkuat dengan jawaban Bapak hanafi bahwa ia mengambil pembiayaan dikarenakan ada kerabat yang sudah terlebih dahulu mengambil pembiayaan tersebut. Kemudian sebanyak 44 anggota menjawab bahwa mereka mengambil pembiayaan di BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar bukan karena ingin transaksi syariah melainkan faktor-faktor seperti margin yang rendah, proses yang cepat dan pelayanan yang memuaskan. Akan tetapi sebanyak 36 anggota menjawab bahwa faktor utama mereka mengambil pembiayaan tersebut karena ingin bertransaksi berprinsip syariah.

Berdasarkan penjelasan diatas BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar memberikan margin yang rendah dan pelayan yang memuaskan mampu membuat anggota mengambil keputusan melakukan transaksi tersebut. Hal ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Aisyah Nur Aini dalam jurnal ilmiah yang berjudul pengaruh tingkat margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT UGT Sidogiri Cabang Waru Sidoarjo yang berkesimpulan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan

antara variabel margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan, artinya bahwa nilai margin yang ditetapkan benar-benar berpengaruh terhadap keputusan pembiayaan di BMT UGT Sidogiri. Jadi dapat disimpulkan bahwa margin yang ditawarkan oleh pihak BMT terhadap produk pembiayaan murabahah tersebut memiliki pengaruh banyak terhadap jumlah dan minat anggota untuk melakukan transaksi pembiayaan pada produk murabahah di BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar.

B. Analisis Penetapan Margin Produk Murabahah di BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Lembaga keuangan syariah menetapkan margin terhadap produk –produk pembiayaan yang berbasis natural certainty contracts (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah, maupun waktu, salah satunya adalah pembiayaan murabahah . dalam transaksi jual beli murabahah, BMT sebagai penjual menawarkan harga jual berdasarkan harga pokok yang telah diberitahukan dengan jujur ditambah dengan keuntungan yang diharapkan dari anggota yang bertindak sebagai pembeli.

Margin yang terdapat pada pembiayaan murabahah ditentukan berdasarkan rekomendasi dan saran dari hasil rapat Tim ALCO. Artinya nilai margin dari hasil referensi ini menjadi standar acuan minimal untuk penetapan margin murabahah di BMT Assyafi'iyah.

BMT Assyafi'iyah menentukan margin murabahah berdasarkan acuan seperti dalam ilustrasi berikut ini. Ibu A membutuhkan dana untuk membeli sebuah motor yang akan digunakan untuk memperlancar usahanya, untuk itu, Ibu A mengajukan pembiayaan murabahah ke BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar . Dana yang dibutuhkan untuk membeli sebuah motor adalah sebesar Rp. 12.000.000, dan margin yang dibebankan kepada anggota sebesar apabila mengangsur 2,5% (Rp. 3.600.000 dalam waktu 12 bulan) dan apabila jatuh tempo sebesar 4% (Rp. 1.920.000 dalam waktu 4 bulan).

Dalam ilustrasi tersebut maka rincian komponen dalam penentuan margin adalah sebagai berikut:

a. Angsuran

Overhead Cost = 0,75%

Ekspektasi Bagi Hasil = 1,00%

Laba yang diinginkan = 0,75% +

Margin = 2,5%

b. Jatuh Tempo

Overhead Cost = 1,00%

Laba yang diinginkan = 1,00%

Ekspektasi Bagi Hasil = 1,50%

Tingkat Resiko = 0,50% +

Margin = 4,00%

Jika dilihat dari komponen-komponen margin diatas, maka yang merupakan komponen formula dalam menentukan nilai margin angsuran adalah *Overhead Cost*, ekspektasi bagi hasil dan laba yang diinginkan. Sedangkan dalam menentukan nilai margin dengan cara jatuh tempo ada sedikit perbedaan yaitu adanya perhitungan tingkat resiko pembiayaan tersebut, hal ini dikarenakan apabila anggota mengambil pembiayaan menggunakan jatuh tempo tentunya tingkat resiko jauh lebih tinggi akibat adanya pengendapan dana pembiayaan dan ditambah dengan total margin pembiayaan yang dibayar secara langsung diakhir periode, dengan adanya pengendapan dana tentulah pihak BMT tidak bisa memutar kembali dana pembiayaan tersebut sebelum anggota membayarnya di akhir periode.

Dalam hal ini cara menentukan margin di BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar telah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Adiwarmanto A. Karim dalam buku *Bank Islam Analisis Fiqh Keuangan* dan menurut Wiroso dalam jurnal *Ekonomi dan Kewirausahaan* yang berjudul *Analisis Penetapan Margin Pembiayaan Murabahah pada PT. Bank Syariah X Cabang Pontianak* bahwasannya komponen-komponen dalam pertimbangan menentukan nilai margin terdiri dari *Overhead Cost*, Ekspektasi Bagi Hasil, Laba yang diinginkan dan Tingkat resiko pembiayaan.

Ekonomi Islam merupakan ilmu yang mempelajari perilaku ekonomi manusia yang perilakunya diatur berdasarkan peraturan Agama Islam dan didasari dengan tauhid. Tujuan dari Ekonomi Islam sendiri adalah mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat melalui suatu tata kehidupan yang baik dan

terhormat. Sedangkan pada dasarnya prinsip Ekonomi Islam mengandung hal kebebasan individu, hak terhadap harta syariah mengakui hak individu untuk memiliki harta, kesejahteraan individu dan masyarakat, larangan menumpuk kekayaan dan pentingnya mendistribusikan kekayaan dan larangan riba dalam segala bentuk.

Dari berbagai pandangan mengenai Ekonomi Islam dapat disimpulkan bahwa inti ajaran islam adalah tauhid. Yaitu percaya bahwa segala aktivitas manusia didunia ini termasuk kegiatan perekonomian hanyalah dalam rangka untuk ditunjukan mengikuti satu hukum, yaitu hukum Allah. Dalam pelaksanaannya, terdapat nilai dasar yang menjadi pembeda ekonomi islam dengan lainnya, yaitu :

1. Adil (*Adl*)

Keadilan (*Adl*) merupakan nilai paling asasi dalam ajaran islam. Menegakkan keadilan dan memberantas kezaliman adalah tujuan utama dari risalah para Rasul-Nya. Keadilan seringkali diletakkan sederajat dengan kebajikan dan ketakwaan.

Dalam hal ini BMT Assyafi'iyah Karang Anyar menerapkan nilai syariah keadilan, yaitu dalam menetapkan keuntungan pada akad murabahah, atas dasar suka sama suka, kedua belah pihak saling mengetahui besarnya margin yang ditetapkan dan disepakati serta memberitahu harga pokok. pembiayaan tersebut kepada anggota atau calon anggota. BMT menerapkan nilai syariah ini dengan tujuan agar

terlaksananya transaksi yang adil untuk semua pihak dan tidak merugikan pihak manapun, seperti terdapat dalam QS. Al-Hadiid ayat 25

لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنْزَلْنَا مَعَهُمُ الْكِتَابَ وَالْمِيزَانَ لِيَقُومَ
الْأَنَاسُ بِالْقِسْطِ وَأَنْزَلْنَا الْحَدِيدَ فِيهِ بَأْسٌ شَدِيدٌ وَمَنْفَعٌ لِلنَّاسِ وَلِيَعْلَمَ
اللَّهُ مَنْ يَنْصُرُهُ وَرُسُلَهُ بِالْغَيْبِ إِنَّ اللَّهَ قَوِيٌّ عَزِيزٌ ﴿٢٥﴾

Artinya :

“Sesungguhnya Kami telah mengutus Rasul-rasul Kami dengan membawa bukti-bukti yang nyata dan telah Kami turunkan bersama mereka Al kitab dan neraca (keadilan) supaya manusia dapat melaksanakan keadilan. dan Kami ciptakan besi yang padanya terdapat kekuatan yang hebat dan berbagai manfaat bagi manusia, (supaya mereka mempergunakan besi itu) dan supaya Allah mengetahui siapa yang menolong (agama)Nya dan rasul-rasul-Nya Padahal Allah tidak dilihatnya. Sesungguhnya Allah Maha kuat lagi Maha Perkasa.”

2. Tanggung Jawab (Khilafah)

Tanggung Jawab atau *Khilafah*, secara umum berarti tanggung jawab sebagai pengganti atau utusan Allah untuk menjadi khalifah di muka bumi. Yaitu menjadi wakil Allah untuk memakmurkan bumi dan alam semesta, dengan cara mengemban amanah dan mengelola sumber daya yang dikuasakan Allah kepadanya untuk mewujudkan *masalahah* yang maksimum dan mencegah kerusakan di muka bumi.

Dalam hal ini BMT Assyafi'iyah Karang Anyar sudah mampu menjalankan kewajiban sebagai *khilafah* dalam nilai syariah ini, hal tersebut ditunjukkan dengan sifat amanah atau bertanggung jawab BMT

Assyafi'iyah Karang Anyar dalam mengelola dana dan mensejahterakan perekonomian masyarakat.

3. *Takaful*

Sesama orang islam adalah saudara dan belum sempurna iman seseorang sebelum ia mencintai saudaranya melebihi cintanya pada diri sendiri. Hal inilah yang mendorong manusia untuk mewujudkan hubungan yang baik diantara individu dan masyarakat melalui konsep penjaminan oleh masyarakat atau *takaful*. Jaminan masyarakat ini merupakan bantuan yang diberikan masyarakat kepada anggota yang terkena musibah atau masyarakat yang tidak mampu. Jaminan masyarakat ini tidak saja berupa materil, melainkan juga bersifat non materil.

BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar menerapkan nilai syariah ini dengan cara mengambil dana takaful sebesar Rp. 10.000 setiap pencairan dana pembiayaan anggota. Dana ini ditujukan untuk memberikan bantuan kepada anggota yang terkena musibah, dan apabila ada anggota yang meninggal dunia akan tetapi belum melunasi pembiayaan pihak BMT memberikan kebijakan tersendiri untuk melunasi utang tersebut.

Dalam Ekonomi Islam penetapan margin adalah hal yang penting karena akan mempengaruhi terhadap harga jual produk. Dalam pembiayaan murabahah ini pihak BMT harus jelas memberikan dananya kepada nasabah yang ingin melakukan pembiayaan itu dananya disalurkan kemana atau harus jelas penyaluran dananya. Dan strategi yang diterapkan oleh pihak BMT dalam menerapkan harga pembiayaan murabahah kepada calon anggota yang

ingin melakukan transaksi tersebut dengan memberikan harga penawaran kepada calon anggota pembiayaan dengan harga pokok dan margin yang disepakati oleh kedua belah pihak, tanpa ada unsur riba dan saling menzholimi salah satu pihak.

Secara keseluruhan strategi penetapan margin yang diterapkan oleh pihak BMT dalam pembiayaan murabahah telah sesuai secara syariah, mulai dari proses yang jelas dengan akad yang sesuai dengan syariah, tidak melanggar hal-hal yang berprinsip syariah dan dalam pendistribusian pembiayaan untuk kegiatan yang bermanfaat dan tidak dilarang agama.

Hal tersebut memberikan dampak positif bagi BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar dengan timbal balik banyaknya minat anggota untuk menggunakan produk pembiayaan khususnya pembiayaan murabahah, menceritakan hal-hal positif yang ada di BMT serta memberikan rekomendasi untuk calon anggota yang sedang mencari pembiayaan yang menguntungkan mereka dari berbagai aspek, karena pada dasarnya sesuatu yang dimulai dengan hal baik akan berimbas baik pula. Penetapan keuntungan dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Dalam menentukan keuntungan Rasulullah mengambil keuntungan yang wajar dan Rasulullah menjelaskan berapa harga belinya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil penelitian faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam penetapan margin di BMT Assyafi'iyah adalah biaya produk, persaingan antar lembaga dalam menentukan tingkat margin dan laba yang diinginkan oleh lembaga. Berdasarkan hasil jawaban anggota baik yang menjawab kuisioner ataupun wawancara, faktor utama yang mempengaruhi dalam mengambil pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah Karang Anyar adalah tingkat margin yang rendah, proses yang cepat, pelayanan yang memuaskan.
2. BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar memberikan dua pilihan cara untuk melunasi pembiayaan, yang pertama dengan cara angsuran sebesar 2,5% dan jatuh tempo sebesar 4%. Dalam menentukan nilai margin didapat dari *Overhead Cost*, Ekspektasi Bagi Hasil, Tingkat Resiko Pembiayaan dan Laba yang diinginkan. BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar menerapkan nilai syariah pada pembiayaan murabahah dengan tiga hal nilai-nilai dasar syariah, yaitu Keadilan (*Adl*), Tanggung Jawab (*Khilafah*) dan Tolong Menolong (*Takaful*).

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka saran-saran yang dapat diberikan adalah :

1. BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar seharusnya lebih menekankan peran BMT sebagai lembaga keuangan syariah, dapat kita ketahui bahwa faktor-faktor anggota mengambil pembiayaan di lembaga tersebut bukan karena ingin bertransaksi secara syariah akan tetapi dikarenakan faktor lain.
2. Bagi BMT sebelum terjadinya akad dan menyebutkan nilai margin yang ditetapkan, seharusnya pihak BMT terlebih dahulu memberitahu kepada anggota komponen-komponen apa saja dalam menentukan margin. Hal ini bertujuan agar anggota lebih mengetahui besarnya nilai margin yang ditetapkan itu dapat dari mana saja sehingga merubah pemikiran anggota bahwa margin yang ditetapkan berbeda dengan bunga yang ada di lembaga keuangan konvensional.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Kadir Muhammad. *Hukum dan Penelitian Hukum*. Bandung: Citra Aditya Bakti, 2004
- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisi Fiqh Keuangan edisi kelima*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014
- Aisyah Nur Aini, "Pengaruh Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pengambilan Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Sidogiri Cabang Waru Sidoarjo". *Jurnal*, Vol. 05, No. 01 April 2015
- Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013
- Danang Sunyoto, *Perilaku Konsumen dan Pemasaran*, Jakarta: Center of Academic Publishing Service, 2015
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta : Pustaka Grafika, 2003
- Eliza, Ery Sayamar, Cory Kaswita, "Analisis Kaktor-faktor yang Mempengaruhi Konsumen alam Pengambilan Keputusan Pembelian Buah di Pasar Arengka". *Indonesian Journal of Agricultural Economics*, Vol. 2 No. 1 (Juli, 2011)
- Fatimah, Elisabeth Yansye Metekohy, "Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank x Syariah Cabang Tangerang Selatan", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 12, No. 1 (Juni 2013)
- Fathurrahman Djamil, *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2013
- Fithria Aisyah Rahmawati, "Faktor Penetapan Margin Pada Pembiayaan Murabahah di BMT se-Kabupaten Jepara". *Jurnal*, Vol. 3, No. 2, 2015
- Ienas Taisier Rasyada. "Implementasi Perhitungan Margin Pada Pembiayaan Murabahah Di Bank Mega Syariah Cabang Semarang". (Tugas Akhir Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, 2015
- J. Salusu, *Pengambilan Keputusan Strtejik Untuk Organisasi Publik dan Organisasi Nonprofit*, (Jakarta: PT. Grasindo, 2006
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Persada, 2010

Khotibul Umam. *Perbankan Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016

Leon G. Schiffman, Leslie Lazar, *Perilaku Konsumen*, Jakarta: Indeks, 2004

Lilia Nihayati, “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Margin Murabahah Untuk Produk Pembiayaan Pemilikan Rumah*”. Skripsi Jurusan Keuangan Islam Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2015

M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung : CV Pustaka Setia, 2012

Moehar Daniel. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi Dilengkapi Beberapa Alat Analisa Dan Penuntun Penggunaan*, Cetakan Kelima. Jakarta : Bumi Aksara, 2005

Moh. Pabundu Tika. *Metodologi Research Bisnis*. Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2006

Muhammad. *Metode dan Instrumen Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2004

Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001

Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan*, Bandung: Alfabeta, 2012

Niken Ayu Wulandari. “*Analisis Penetapan Harga Jual Produk Murabahah Terhadap Keputusan Nasabah Pembiayaan Mikro*”. (Skripsi Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2017

Nurnarisna, *Perbankan Syariah I*. Pekanbaru: Suska Press, 2012

Nurul Qomariyah. “*Penentuan Margin Akad Murabahah Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang*”. Skripsi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang, 2014

Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2010

Qur'an Tajwid Dilengkapi Terjemah, Jakarta: Maghfiroh Pustaka, 2006

Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, Bandung : Pustaka Setia, 2001

Ridwansyah, *Mengenal Istilah-istilah Dalam Perbankan Syari'ah*, Bandar Lampung: CV. Anugrah Utama Raharja, 2016

Rizal Yaya, Aji Erlangga Martawireja dan Ahim Abdurahim, *Akuntansi Perbankan Syariah. edisi 2*. Jakarta: Salemba Empat, 2016

Rully Indrawan, Poppy Yaniawati. *Metode Penelitian (Kuantitatif, Kualitatif dan Campuran)*. Bandung : PT. Refika Aditama, 2016

Sopiyan. Wawancara dengan penulis. BMT Assyafi'iyah KC Karang Anyar, Lampung Selatan, 9 Maret 2018.

Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif, Cetakan Kesepuluh*. Bandung : Alfabeta, 2014

Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis Cetakan Ke-15*. Bandung : Alfabeta, 2010

Suherman Rosyidi (Paul A. Samuelson). *Pengantar Teori Ekonomi (Pendekatan Kepada teori mikro dan Makro)*. Jakarta: Rajawali Pers, 2012

Suryana, *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Jakarta: Salemba Empat, 2016

Sri Dewi Angga Dini. "Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah Pada BMT As-Salam Pacet-Cianjur". *Majalah Ilmiah UNIKOM*, Vol. 9 No. 2, 2013

Sri Nurhayati wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta : Salemba Empat, 2014

Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek* .Jakarta : Gema Insani preees, 2001

Tatik Suryani, *Perilaku Konsumen Implikasi pada Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008

V. Wiratna Sujarweni. "Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi". Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015

Vethzal Rivai, Ariyan Arifin. *Islamic Banking*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010

Visa Alvia Sa'adah, "Pengaruh Penetapan Harga Jual dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah Pada BMT Agritama Blitar". (Skripsi, IAIN Tulung Agung, Tulung Agung, 2015

Wina Sanjaya, 2014. *Penelitian Pendidikan (Jenis, Metode, dan Prosedur)*. Jakarta: Kencana, 2006